



El grupo Viessmann [www.viessmann.es](http://www.viessmann.es) es uno de los líderes mundiales en la fabricación de sistemas industriales, de calefacción y de refrigeración. Esta empresa familiar, fundada en 1917, cuenta actualmente con 12 000 empleados y el volumen de facturación del grupo asciende a 2250 millones de euros.

Con 22 sociedades de producción en 11 países, sociedades distribuidoras y filiales en 74 países y 120 representaciones de ventas por todo el mundo, Viessmann tiene una clara proyección internacional. El 54 % de la facturación proviene del extranjero.

El programa completo de Viessmann ofrece soluciones individuales con sistemas eficientes y potencias de 1,5 hasta 120 000 kW para todas las áreas de aplicación y todas las fuentes de energía.

Para continuar con nuestros planes de expansión en España y Portugal, necesitamos incorporar en todo nuestro territorio nacional:

## **Delegados/as Comerciales**

### **Objetivos del puesto:**

Responsabilizarse de garantizar la presencia y valoración de los productos de nuestra marca ante cualquiera de los actores implicados en las acciones de venta de productos de nuestra marca (empresas distribuidoras, empresas instaladoras, servicios técnicos... ) así como de su posterior seguimiento para asegurar el cumplimiento del objetivo de ventas tanto a nivel de facturación como de unidades, de acuerdo con el plan estratégico de la empresa.

En dependencia de la Dirección Comercial de la División *Residencial* ("Doméstico") se encargará de:

### **Funciones a desarrollar:**

- Visitar y asesorar a clientes tanto compradores como no compradores así como de apoyar y promocionar la actividad comercial de nuestros distribuidores y servicios técnicos.
- Reactivación de clientes con retroceso en facturación, búsqueda y captación de nuevos clientes directos o indirectos.
- Realización de ofertas.
- Registro digital de la actividad comercial.
- Mantenimiento, actualización y control de las bases de datos de clientes y de sus formularios y contratos correspondientes.
- Supervisión y control de las condiciones comerciales en cuanto a descuentos, niveles de bondad/riesgo.
- Interacción con la figura del Ingeniero de Ventas para la obtención de nuevos proyectos y para el seguimiento de proyectos ya existentes.
- Interacción con la Oficina Técnica para la búsqueda de la mejor solución tecnológica para nuestros clientes.

- Interacción con departamento postventa, para la búsqueda de la mejor solución a incidencias en los equipos y desarrollo de la postventa en la zona.
- Interacción con el departamento de logística para la coordinación de las entregas y devoluciones de nuestros clientes.
- Actividades de divulgación de la tecnología de Viessmann mediante la:
  - o Participación en ferias y exposiciones.
  - o Impartición de charlas comerciales en nuestros centros de formación, eventos, webinars, etc.
  - o Presencia en actos de relevancia para nuestra marca y/o sector.
  - o Viajes con clientes a fábrica.

**Requisitos:**

- o Nivel de formación: FP Rama Electrónica o similar.
- o Experiencia mínima de 5 años en puesto de similares características.
- o Conocimiento profundo del sector a nivel comercial.
- o Conocimientos de calefacción, climatización y energías renovables.
- o Conocimientos medios de ofimática.
- o Dinamismo y organización con alta capacidad de trabajo y resolución.
- o Competencias: Negociador/a, organizado/a, autosuficiente, visión de negocio, vocación comercial, vocación de servicio al cliente, empatía, compañerismo, lealtad.

**Se ofrece:**

- Incorporación a una multinacional alemana en la vanguardia tecnológica de su sector.
- Formación a cargo de la empresa
- Contrato indefinido
- Vehículo de empresa
- Remuneración según valía

Interesados enviar CV a [personal@viessmann.es](mailto:personal@viessmann.es) – Ref: “VB” indicando zona de residencia. P. ej. “VB Barcelona” o “VB Sevilla”