



FÁBRICA ELECTROTÉCNICA JOSA, S.A. UNIPERSONAL  
Av. de la Llana, 95 - 08191 RUBÍ (Barcelona) España / Spain



☎ Central: 93 561 05 00  
Ventas: 902 00 66 45  
Export: (+34) 93 561 05 06

☎ Central: 93 697 37 02  
FAX Export: (+34) 93 588 63 06

✉ ventas@bjc.es  
export@bjc.es  
www.bjc.es

C.I.F. A-08-074767 Registro Mercantil de Barcelona Hoja N°5951 Folio 112 - Tomo 1044 - Libro 531 - Sección 2ª

## **Asunto: VACANTE TÉCNICO COMERCIAL PARA DISTRIBUCION MATERIAL ELECTRICO Y PRESCRIPCION**

Se precisa incorporar Técnico Comercial para atender a clientes en el mercado del material eléctrico y el canal prescripción en sector construcción para la zona de las Islas Canarias.

A continuación se detalla la descripción del puesto, así mismo como los requisitos para desempeñar el puesto.

Aquellos interesados, por favor, se ruega aportar vuestro Currículum Vitae al Departamento de RRHH.

### **Las funciones del puesto son:**

En dependencia directa del Delegado Regional, deberá asumir las siguientes tareas:

- Promoción de la marca y los productos en el canal de prescripción mediante visitas a estudios de arquitectura y/o interioristas, jefes de obra, promotoras/constructoras y cadenas hoteleras.
- Trabajar la coordinación con los diferentes actores que intervienen en los proyectos de instalación.
- Interlocución con constructoras/promotoras y cadenas hoteleras para desarrollo de proyectos concretos que requieran de coordinación con la central.
- Trabajo y desarrollo de bases de datos como Construdata o similar
- Análisis de obras en ejecución, incluyendo búsqueda activa en la calle de obras ya comenzadas
- Ofertar con nuestros productos las prescripciones existentes de la competencia
- Supervisión, soporte y negociación con los clientes de la zona asignados con el objetivo de conseguir los objetivos de facturación y rentabilidad al tiempo que la fidelización de los mismos.
- Aplicación de la política comercial en la zona marcada desde dirección comercial y supervisada por el delegado regional.
- Resolución de cuestiones técnicas sencillas que planteen los clientes y coordinación con el servicio de asistencia técnica las más complejas.



FÁBRICA ELECTROTÉCNICA JOSA, S.A. UNIPERSONAL  
Av. de la Llana, 95 - 08191 RUBÍ (Barcelona) España / Spain



☎ Central: 93 561 05 00  
Ventas: 902 00 66 45  
Export: (+34) 93 561 05 06

☎ Central: 93 697 37 02  
FAX Export: (+34) 93 588 63 06

✉ ventas@bjc.es  
export@bjc.es  
www.bjc.es

C.I.F. A-08-074767 Registro Mercantil de Barcelona Hoja N°5951 Folio 112 - Tomo 1044 - Libro 531 - Sección 2ª

- Implantar las acciones diseñadas por el departamento de marketing.
- Colaborar puntualmente en estudios de mercado

### **Requisitos:**

Lugar de residencia: Preferiblemente las Palmas.

Experiencia:

- Técnico Comercial con experiencia de venta a:
  - canales con fuerte orientación técnica/ estética/ de valor añadido como cadenas hoteleras, estudios de arquitectura, diseñadores de interiores, ingenierías etc.
  - Instaladores electricistas a través de la distribución de material eléctrico.
- Valorable experiencia en la venta de productos de domótica (en especial KNX) y soluciones de ahorro energético.
- Se valorará muy positivamente conocimientos sobre la introducción de productos en el mercado hotelero.
- Conocimiento en producto.

Formación Académica:

- Formación técnica: Ingeniería, Arquitectura o similares (no se descartaran candidaturas si se aporta amplia experiencia).
- Habitado al uso del paquete Office.
- Valorable conocimientos en uso de sistemas CRM.
- Valorable conocimientos y contactos en canal de prescripción en construcción y sector hotelero.

Personal skills:

- Capacidad de aprendizaje - Buena comunicación – Abierto al cambio -
- Trabajo en equipo.
- Disponibilidad para viajar dentro de las islas con estancias de 3-4 días.
- Dominio de las distintas fases del ciclo de venta, es decir: descubrimiento, identificar las necesidades, diseño de la solución y conclusión.
- Excelentes aptitudes interpersonales y de escucha.
- Extrovertido y emocional, con claras dotes comerciales para saber conectar con el cliente.
- Capacidad de autogestión del trabajo diario orientado a objetivos.