

➤ **Posición**

Buscamos Responsable Comercial zona Centro con la finalidad de mantener clientes existentes y desarrollar nuevas oportunidades de negocio sobre todo en el sector Biotech y Farmacéutico.

El perfil que buscamos es un Biotecnólogo especializado en la industria farmacéutica, experto en procesos productivos y conocedor de proveedores de equipos.

El cargo reportará al Business Development Director y con potencial de expandir la responsabilidad geográfica al mismo tiempo que la empresa vaya consolidando la estrategia de crecimiento.

➤ **Responsabilidades**

- ✓ Mantener la cartera actual de clientes.
- ✓ Junto con el BU Manager, desarrollar estudio de mercado en nuevas zonas.
- ✓ Desarrollar y ejecutar un plan para conseguir nuevos clientes. Attack list.
- ✓ Liderar la gestión de las Key Accounts juntamente con el equipo de proyecto.
- ✓ Conseguir KPIs y OKR establecidos.
- ✓ Revisar ofertas a presentar a su cliente, seguimiento y negociación hasta cierre.
- ✓ Seguimiento de proyectos en curso, conocimiento satisfacción del cliente.
- ✓ Conseguir documento de aprobación formal del cliente y convocar reunión de traspaso de comercial a operaciones.
- ✓ Alimentar y actualizar CRM (PIPEDRIVE).
- ✓ Trabajar según procedimientos ISO del departamento.
- ✓ Trabajar el desarrollo de negocio con proveedores del sector y partners locales.
- ✓ Asistencia a ferias.

➤ **Conocimientos y experiencia**

- ✓ Se valorará experiencia previa en la venta de ingeniería /consultorías en el sector farmacéutico y biotecnológico.
- ✓ Experiencia como líder de Gestión del Cambio
- ✓ Licenciado en biotecnología, ingeniería: química, industrial, ciencias de la vida...
- ✓ Conocimiento fluido del español y del inglés. Se valorarán idiomas adicionales.
- ✓ Usuario de Microsoft Office, Microsoft Project, Power Point, Adobe.

➤ **Habilidades**

- ✓ Excelentes habilidades de comunicación.
- ✓ Capacidades de liderazgo y gestión del cambio.
- ✓ Excelente pensamiento analítico y resolución de problemas.
- ✓ Proactividad en la definición de la estrategia.
- ✓ Habilidades de planificación y organización.
- ✓ Excelente conjunto de habilidades de gestión de clientes.
- ✓ Capacidad para trabajar bajo presión.
- ✓ Capaz de trabajar en equipo, colaborativo, innovador y responsable.
- ✓ Se requiere disponibilidad para viajar para visitar clientes.

➤ **Altamente valorable**

- ✓ Master en estrategia comercial o MBA.
- ✓ Experiencia en los sectores de la salud/ciencias de la vida/farmacéutico.