

**PERFIL DE CARGO**

**■ PROPÓSITO DEL CARGO**

Nombre del Cargo	Ingeniero de Ventas Proyectos
Objetivo del Cargo	Alcanzar las metas comerciales en la cartera asignada, vendiendo las soluciones de la Compañía a través de una activa participación en las diferentes etapas de desarrollo de un proyecto, influyendo en las especificaciones técnicas de los cables y aportando soluciones de valor para los clientes. Hacer seguimiento e interactuar en los distintos niveles administrativos del cliente estableciendo relaciones de confianza de largo plazo con ellos. Identificar y satisfacer las necesidades de los clientes actuales y potenciales. Proporcionar una detallada oferta de servicios y productos complementarios valorados y necesarios por los clientes que desarrollan sus proyectos.
Supervisado por	Subgerente de Ventas
Supervisa a	n/a

**■ CONTEXTO DE LA BÚSQUEDA**

La empresa quiere desarrollar la venta para el mercado de las empresas de energías renovables, del cual no tiene expertise ni conocimientos. Para esto, buscamos incorporar al equipo un ejecutivo con potencial, que tenga algo de experiencia y conocimiento en la venta a esta industria y los contactos necesarios para poder generar negocios en el corto plazo.

**■ FUNCIONES / RESPONSABILIDADES**

1	Identifica proyectos, hacer contactos y prospección con clientes en el segmento de mercado asignado.
2	Es responsable de comprender y captar el contexto y las necesidades del cliente (entorno, competencia, proceso de toma de decisiones, responsables clave de la toma de decisiones, etc.).
3	Identifica las especificaciones y soluciones de producto (técnicas y comerciales, incluidas las condiciones de entrega).
4	Articula y gestiona, por intermedio de los canales definidos por cada unidad de Nexans, la información con las áreas de Ingeniería de Productos, Control de Calidad, Desarrollo, Logística, Finanzas, Contabilidad y Producción
5	Identifica las posibles plantas donde se producen los productos requeridos y gestiona las relaciones con ellas para facilitar las cotizaciones y aumentar el portfolio de productos y soluciones.
6	Establece los precios y márgenes, según las directrices de ventas y pautas de Pricing definidas por la compañía
7	Prepara y emite cotizaciones, según los procesos de licitaciones y las reglas de aprobación, asegurándose que sean contestadas dentro del tiempo comprometido
8	Prepara la parte comercial y técnica de las ofertas, acorde a las bases de licitación de cada requerimiento y las contrasta con los términos y condiciones de la compañía
9	Gestiona y articula un "Tender Review" según aplique volumen del negocio
10	Realiza seguimiento proactivo a las cotizaciones y proyectos
11	Realiza seguimiento al proceso de toma de decisiones del cliente
12	Intercambia datos de clientes y mercado
13	Obtiene la orden de compra o contratos emitidos por el cliente, la revisa y se asegura que esté en conformidad con lo definido en la oferta y directrices de la compañía (precio y márgenes, entrega, T&C, etc.)
14	Reporta en CRM acerca de las visitas a clientes, el mercado, la competencia y la innovación, entregando información actualizada de los clientes, productos y servicios
15	Realiza seguimiento proactivo a futuros negocios y carteras de proyectos, desarrollando actividades de preventa y la relación con los responsables de la toma de decisiones.
16	Organizar y programar las actividades de post-venta
17	Controla la entrega

partner of



www.imdsearch.com

Americas | Europe | Middle East | Asia Pacific

www.sommergroup.com



18 Reporta satisfacción del cliente, problemas de post-venta o reclamos que requieren intervención

## INFLUENCIA Y RELACIONES

<b>Volúmenes</b>	
<b>Recursos asignados</b>	
<b>Decisiones y/o recomendaciones</b> (Ej: Desvinculaciones, Presupuesto, etc)	
<b>Relaciones</b>	Externos: Clientes Internos: área operaciones, logística, desarrollo

## CONDICIONES LABORALES

<b>Localización / Sede / Ciudad</b>	Santiago
<b>Exposición a Riesgos</b> (Ej: Altura, ruido)	n/a
<b>Jornada de Trabajo</b>	completa
<b>N° de Ocupantes</b>	1

## REQUISITOS

<b>Formación Académica</b>	Ingeniería Civil, en cualquier especialidad Construcción Civil Ingeniería en Ejecución Mecánica, Eléctrica o mención afín.
<b>Experiencia Laboral</b>	Desde 1 año en ventas, específicamente a la industria de energías renovables. Puede ser venta de equipos, proyectos o servicios. Experiencia en áreas de ventas técnico-comercial en atención y administración de proyectos y grandes clientes de la Energía. Muy deseable experiencia en contratos de ERNC.
<b>Conocimientos Técnicos Específicos</b>	Inglés avanzado, capacidad de hablar fluidamente
<b>Competencias Críticas de Cargo</b>	Habilidades asociadas a la fidelización del cliente: <input checked="" type="checkbox"/> Orientación al cliente <input checked="" type="checkbox"/> Escucha activa <input checked="" type="checkbox"/> Proactividad Habilidades asociadas a la gestión de proyectos: <input checked="" type="checkbox"/> Trabajo en equipo <input checked="" type="checkbox"/> Orientación a la calidad <input checked="" type="checkbox"/> Orientación a los resultados Habilidades asociadas a la gestión del Negocio: <input checked="" type="checkbox"/> Visión de Negocios <input checked="" type="checkbox"/> Venta consultiva <input checked="" type="checkbox"/> Orientación al servicio

## CRITERIOS DE BÚSQUEDA

<b>Renta</b>	A convenir
<b>Otros Beneficios</b>	Su zona de ventas será principalmente Santiago, donde puede utilizar furgones de la empresa, o si prefiere su vehículo propio, luego podrá rendir los gastos de bencina y peajes. Eventualmente puede tener viajes a regiones e internacionales, donde la empresa paga todo.
<b>Cargos Target</b>	Ingeniero de Ventas, Ejecutivo de Ventas, Ejecutivo Comercial, Account Manager
<b>Empresas Target</b>	ABB, Siemens, Precisión, KSB Company, Jinko Solar, Trina Solar, Vestas, GE, Eolica Service, entre otras.

partner of



www.imdsearch.com

Americas | Europe | Middle East | Asia Pacific

www.sommergroup.com



**Confidencialidad**

Mencionar el nombre de la empresa sólo a la terna.

■ **SITUACIONES CRITICAS Y/O MOMENTOS DE VERDAD**

¿Cuáles son las situaciones más críticas que debe enfrentar el ocupante del cargo? (ej: manejo de clientes complejos, cierre de mes, accidente laboral, relación con sindicato, etc).

1	
2	
3	
4	
5	

partner of



[www.imdsearch.com](http://www.imdsearch.com)

Americas | Europe | Middle East | Asia Pacific

[www.sommergroup.com](http://www.sommergroup.com)

