













INSIDE SALES

Tiempo completo

Responsabilidades

- Trabajar junto al equipo de ventas de icotek, distribuidores y partners
- Convertirse en el principal punto de contacto de nuestros clientes, al mismo tiempo darles el soporte necesario para cubrir las necesidades, así como descubrir nuevos clientes y objetivos
- Proporcionar el primer nivel de soporte de producto a los clientes
- Gestión de solicitudes de presupuesto, procesos de cotización y tramitación de pedidos
- Estar en contacto con posibles clientes para evaluar su potencial
- Dar seguimiento a leads y derivar oportunidades al contacto adecuado de icotek
- Representar a icotek en ferias regionales o nacionales cuando sea requerido

Requisitos

- 2-3 años de experiencia en ventas B2B o B2C
- Capacidad de trabajo en equipo con buenas habilidades de comunicación y servicio al cliente
- Poseer habilidades de presentación y negociación
- Ser una persona con motivación y un alto nivel de empuje, energía, perseverancia e iniciativa
- Estudios de ámbito técnico ciclo superior o ingeniería
- Nivel medio-alto de inglés hablado y escrito

Que ofrecemos

- Trabajar en una multinacional
- 30 días laborables de vacaciones al año
- Ticket restaurant 220€/mes
- Retribución flexible
- Seguro médico
- Café, agua y fruta/snacks

Fundada en 1995 en Alemania, icotek se ha convertido en líder innovador en tecnologías de gestión del cableados y EMC para númeras industrial. Icotek fabrica y exporta productos de alta calidad "made in Germany" a más de 60 países.

icotek Iberia, con sede en Gavà, a escasos kilómetros de Barcelona, ofrece los productos icotek y da soporte a los clientes de España.

Su persona de contacto

Héctor Martín

+34 666 449 978

Esperamos recibir su aplication, incluida su fecha de inicio más próxima y sus expectativas salariales.

Por favor envielos a h.martin@icotek.es

icotek Iberia S.L. Carrer de la Ciència 19B 08850 Gavà, Barcelona

Más información



icotek.es



/icotek_group

