

## *Servicio de Selección de Talento Cámara Granada*

**Puesto a Seleccionar:** SIMA S.A.  
Comercial para área de exportación.  
Área Francófona.

SIMA, Sociedad Industrial de Maquinaria Andaluza, S.A., comienza su actividad en el año 70 con una clara misión empresarial, contribuir a mejorar el trabajo de los usuarios de nuestras máquinas, fabricando equipos seguros, fiables, innovadores y rentables. En el 2016 SIMA tiene presencia en 77 países y prosigue en su estrategia de crecimiento internacional, afianzándose donde ya está presente y abriendo nuevos mercados.

### **Cualificación requerida:**

- Idiomas: francés nativo o muy avanzado (C1), nivel avanzado de castellano (C1). Se valorará positivamente el idioma alemán (nivel de negociación).
- Microsoft Office (Excel, Power Point, Word) a nivel de usuario avanzado. Se valorará positivamente el conocimiento de cualquier software de CRM.
- Formación: en el área de exportación.
- Experiencia: tres años en ventas internacionales, preferiblemente en el sector de la Construcción.
- Dispuesto a viajar el 50% de su tiempo.

### **Competencias requeridas:**

- Capacidad para gestionar y ampliar cartera de clientes que incluyen agentes comerciales y distribuidores.
- Se responsabilizará de la promoción y venta de los productos en su zona, realizando prospección, desarrollo y fidelización de cuentas. Participará en ferias y misiones comerciales de interés que se desarrollen en el sector.
- Capacidad de planificación y organización para organizar sus viajes, así como de asistir, informar y estimular las ventas de los clientes de su zona, realizando informes eficientes de su gestión periódicamente.
- Capacidad de aprendizaje sobre aspectos técnicos de maquinaria a nivel de demostrador, debiendo mediar eficientemente y añadiendo valor en la relación del cliente con el servicio postventa de fábrica.
- Deberá poder gestionar el material de marketing y comunicación idóneo para sus clientes a partir del suministrado por la empresa.
- Deberá consignar en CRM los esenciales de su gestión (clientes, operaciones, mails...) y hacer seguimiento utilizando el potencial de esta herramienta.

### **Condiciones laborales propuestas:**

- Ubicación: Granada.
- Contrato a tiempo completo.
- Salario negociado de manera individual, compuesto de fijo más variable.
- Salario: 25.000 €/brutos anuales + incentivos.

### **Más información y envío de CV:**

**Servicio de Selección de Talento. Cámara Granada.**

**Enviar CV a la atención de: [rafaelm@simasa.com](mailto:rafaelm@simasa.com)**

**Asunto del email:** Comercial para área de exportación. Área Francófona.

