

Desde 1978, **DORMA-Glas** desarrolla y comercializa soluciones de hardware y sistemas para la aplicación del vidrio en la arquitectura y el diseño de interiores en su sede de Bad Salzuflen. Movemos el vidrio, desde la simple puerta giratoria hasta la compleja pared corredera y divisoria. Y movemos a la gente, con nuestro entusiasmo por este material especial.

Como especialistas en nuestro campo, convencemos con productos de primera calidad de moderna fabricación y competencia en soluciones para aplicaciones exigentes. Además de la comercialización internacional, la cooperación y el equipo son nuestras principales prioridades. Si desea enriquecer una empresa ágil y dinámica con sus conocimientos, permítanos planificar juntos su futuro.

Sales Manager (m/f/d) Spain & Portugal

SUS TAREAS

- Análisis del mercado y derivación de los procedimientos de venta a partir de él
- Asesoramiento proactivo y preventa de nuestros productos a los transformadores
- Preparación de ofertas con la ayuda de las distintas herramientas
- Venta de productos y paquetes de soluciones para aplicaciones específicas a distribuidores, transformadores y clientes finales
- Adquisición a largo plazo de nuevos clientes y socios, medidas de fidelización de clientes
- Procesamiento de objetos, también en cooperación con el servicio de campo de los concesionarios Apoyo a los clientes en las actividades de los puntos de venta
- Utilización de la herramienta CRM, autoorganización según el pliego de condiciones
- Viajes, también con pernoctaciones
- Participación en ferias y cursos de formación

- Recibir las reclamaciones de los clientes y aclararlas tras consultarlas
- Acordar las condiciones del cliente en el marco del pliego de condiciones y llevar a cabo conversaciones sobre los objetivos de venta
- Participación ocasional en proyectos internos

SUS HABILIDADES

- Formación comercial o técnica
- Buen conocimiento técnico y empresarial
- Habilidades y experiencia en ventas
- Profundo conocimiento del sector
- Habilidades de gestión de relaciones y de creación de redes activas
- Potencial de crecimiento dentro de la empresa
- Orientación al cliente y competencia social
- Conocimientos de informática (especialmente de MS Office)
- Permiso de conducir
- Residencia en la zona

OFRECEMOS

Horario de trabajo flexible | Beneficios para los empleados | Centro de formación propio | Formación en idiomas | Programas de apoyo | Remuneración atractiva y orientada al éxito | Equipamiento informático | Coche de empresa neutro también para uso privado

SU CAMINO HACIA NOSOTROS

¿Te reconoces en el anuncio? Entonces esperamos recibir su solicitud por correo electrónico a christina.berndt@dormakaba.com o por correo postal a DORMA-Glas GmbH, Departamento de Recursos Humanos, Max-Planck-Straße 33, 32107 Bad Salzuflen. Si tiene alguna pregunta, no dude en ponerse en contacto con Christina Berndt en el número +49 2333 793 6563 o en christina.berndt@dormakaba.com. El puesto también puede ser ocupado por personas con discapacidades graves adecuadas.

DORMA-Glas combina un fresco espíritu empresarial con el conocimiento y la experiencia adquirida en cuatro décadas de exitosa historia corporativa. Con nosotros, esta aparente contradicción se convierte en el combustible de nuestro camino hacia el futuro. Caminemos juntos.