



TÉCNICO COMERCIAL ESPECIALISTA EN NUTRICIÓN DE PRIMERAS EDADES (ESPAÑA Y PORTUGAL)

ACERCA DE DENKAVIT

Denkavit, el experto en nutrición de primeras edades e ingredientes para piensos, busca un técnico comercial especialista en porcino y con conocimiento en otras especies como avicultura y rumiantes. Únete a nuestra empresa familiar con más de 90 años de experiencia y sé parte de nuestra historia de éxito internacional. Con más de 600 empleados entusiastas con oficinas en los Países Bajos, Francia, Alemania, Italia, España, China y Estados Unidos., brindamos experiencia a ganaderos y proveedores de alimentos en más de 60 países en todo el mundo. Nuestra dedicación a la investigación y el desarrollo es evidente a través de nuestros laboratorios y centros de investigación únicos. ¡Agrega valor a nuestro equipo!

TU ROL

Para fortalecer nuestro equipo comercial, actualmente estamos buscando un Técnico Comercial en nutrición de lechones para España y Portugal. Formarás parte del equipo Denkavit Ibérica, que forma parte del Grupo Denkavit.

El equipo comercial es responsable de la distribución de lactoreemplazantes, piensos para lechones, ingredientes y aditivos alimentarios en más de 60 países en todo el mundo.

TUS RESPONSABILIDADES

En este rol, serás responsable de mantener y expandir las ventas en fábricas de pienso y empresas de producción porcina. Desarrollarás una estrategia de ventas para alcanzar objetivos tanto a corto como a largo plazo. Investigarás las necesidades de los clientes y las traducirás en oportunidades.

Al trabajar en estrecha colaboración con los gerentes de producto, supervisarás los programas de innovación desde la perspectiva del cliente.

Trabajar en Denkavit es un reto y ofrece posibilidades para desarrollar tus capacidades profesionales y personales



TUS RESPONSABILIDADES

- Lograr ingresos y rentabilidad en los presupuestos para las cuentas de los clientes.
- Gestión de distribuidores y clientes directos dentro de la región europea.
- Responsable de mantener actualizada la aplicación de Gestión de Relaciones con el Cliente.
- Preparar revisiones comerciales trimestrales, incluidas las perspectivas del mercado, competencia y tendencias.
- Colaborar con la cadena de suministro y los clientes para lograr pronósticos precisos y entregas oportunas.
- Realizar estudios de mercado en su región sobre el perfil del cliente y el panorama competitivo.
- Contribuir al desarrollo del Roadmap en colaboración con Marketing e I+D.

REQUISITOS

- Amplia experiencia en ventas y marketing de nutrición animal.
- Master, preferiblemente en nutrición animal, o experiencia laboral relevante.
- Mínimo de 5 años de experiencia en Business to Business.
- Se valorará experiencia en nutrición animal y manejo en cría de lechones.
- Excelentes habilidades de comunicación y networking a varios niveles, tanto interna como externamente.
- Fuerte impulso, actitud positiva y capacidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente.
- Imprescindible nivel alto de español e inglés, se valoraran otros idiomas.
- Se requiere permiso de conducir y disponibilidad para viajar (España y Portugal).
- Lugar de residencia flexible (preferiblemente zona este de España).

NUESTRA OFERTA

Le ofrecemos un trabajo con amplias oportunidades de desarrollo personal. Te convertirás en miembro de un equipo entusiasta y motivado. Además, proporcionamos:

- Salario en función de experiencia, vehículo empresa.
- Un rol independiente y desafiante.
- Posibilidad de teletrabajo o desde nuestra oficina en Lleida
- Una empresa internacional y en constante desarrollo y crecimiento.
- La oportunidad de trabajar en una organización dinámica e innovadora.
- La oportunidad de desarrollarse aún más.

SI ESTÁS INTERESADO/DA, CONTACTA CON DENKAVIT

T +34 973 196 559 (Victor Aguilar)

E denkavit@denkavit.es