



VACANTE

# Country Manager Germany

## Requisitos

- Persona muy orientada a la acción y a los resultados.
- Alto nivel de responsabilidad, autonomía y proactividad.
- Visión comercial y de negocio.
- Experiencia sólida en venta B2B de hardware y software.
- Habilidades de liderazgo de equipo.
- Dominio hablado y escrito del alemán y español.

📍 Madrid 📁 A partir de 10 años de experiencia laboral



**Ladorian está dedicada a la personalización de las comunicaciones a través de la inteligencia artificial. Está en continuo crecimiento y busca a una persona para abrir el mercado alemán que quiera crecer con la empresa. Alguien con mucha autonomía, un gran espíritu emprendedor y una buena adaptación a un entorno de ritmo rápido.**





ACERCA LA EMPRESA

## Acerca de Ladorian

Ladorian es una compañía de Inteligencia Artificial y de Análisis de Datos que ha desarrollado un motor de recomendaciones offline basado en su exclusiva inteligencia artificial. Ofrece, de manera automática, contenido personalizado en puntos de venta físicos, lo que ha demostrado que genera un aumento del 30% de las ventas de los productos promocionados. Además, Ladorian cuenta con el respaldo de inversores de la talla de Rakuten o Endeavor Catalyst.



PERFIL DE TRABAJO


## Country Manager Germany

**El nuevo Country Manager Germany deberá ser un verdadero hunter que no se rinda fácilmente, que tenga metas claras y quiera formar parte del desarrollo de la compañía en el mercado local. Será el responsable de crear el argumento de venta, de establecer contacto y generar confianza entre los clientes. Optimizará los KPIs de la empresa y cerrará los acuerdos necesarios para lograrlos. También es importante que sea capaz de presentar la compañía a clientes potenciales y generar leads, lo que conllevará realizar presentaciones y demostraciones a distancia.**

Tendrá en su mano la responsabilidad de desarrollar el equipo local según las necesidades del mercado, con el fin de cumplir los objetivos del plan de negocio tanto en tiempo como en presupuesto. Además, es importante que sepa identificar a los principales competidores para establecer estrategias de precios adaptadas al mercado actual. Pero en ningún caso estará solo, ya que los reportes locales y los resultados los presentará directamente al CRO de la compañía.



Ladorian por su parte ofrece a este nuevo Country Manager grandes oportunidades de crecimiento tanto a nivel personal como profesional. Un salario competitivo con retribución fija y una retribución variable muy ligada a su desempeño dentro de la empresa. Todo ello desarrollado en una cultura de empresa flexible y relajada en la que cada persona importa. ■



«En Ladorian generamos un impacto en el consumidor usando datos e inteligencia capaces de generar incrementos de venta de un 30% de los productos anunciados.»

Alejandro Gutiérrez-Bolívar, CEO de Ladorian

**¿Te interesa?** Ladorian está trabajando con Top of Minds para cubrir esta vacante. Para mostrar tu interés, ponte en contacto con Ana Moya Morales en [ana@topofminds.com](mailto:ana@topofminds.com).

