



VACANTE

Area Sales Manager Spain

Requisitos

- Título de máster en ingeniería (mecánica o plásticos)
- Experiencia en adquisición de nuevos clientes
- Habilidad para medir piezas mecánicas y elaborar dibujos técnicos
- Mentalidad comercial y estratégica
- Conocimiento de MS Office y experiencia con sistemas ERP
- Orientación a resultados y disposición para viajar con frecuencia
- Habilidades de comunicación y actitud emprendedora
- Fluidez en inglés para comunicaciones internas

📍 **Catalonia** 📁 **A partir de 10 años de experiencia laboral**



Maxi Melt es una empresa centrada en el suministro de componentes metálicos personalizados para maquinaria de alto rendimiento en la industria del procesamiento de plásticos, como tornillos y cilindros necesarios para la plastificación. Gracias a su crecimiento continuo, están buscando un Gerente de Ventas de Área en España que desee aprovechar la oportunidad de liderar la expansión.





ACERCA LA EMPRESA

Maxi Melt

Maxi Melt es una empresa con sede en Italia en plena expansión. Tiene oficinas en los Países Bajos y una amplia base de clientes en Alemania, Francia y España. Según las necesidades específicas de cada cliente, Maxi Melt diseña y fabrica todos los componentes mecánicos necesarios para la plastificación de los polímeros. Gracias a su conocimiento del mercado y sus necesidades, crean productos rentables con diseños únicos y se centran exclusivamente en las necesidades de cada cliente, reduciendo costos y desperdicios. Los clientes son procesadores, constructores de máquinas y revendedores en las áreas de moldeo por inyección y extrusión.

Maxi Melt tiene más de 45 empleados en su organización y está en España desde 2017, donde ya cuenta con una cartera de 50 clientes, principalmente en la zona de Cataluña. Es una empresa muy rentable con un gran margen de expansión que actualmente se sitúa entre el 10 y el 12% de EBITDA. Esto genera una oportunidad de inversión y expansión muy atractiva.

Area Sales Manager Spain

Maxi Melt está buscando un Gerente de Ventas de Área para España que tenga el conocimiento técnico adecuado y una mentalidad emprendedora. Los candidatos se centrarán en el crecimiento estructural de la organización trabajando codo a codo con colegas del resto de Europa. Por lo tanto, también serán el punto de encuentro entre la empresa y los clientes en España.

El Gerente de Ventas de Área tendrá la responsabilidad de proporcionar soporte comercial y técnico a los clientes, comprender cuáles son sus necesidades y proponer soluciones. Tendrás que mantener la cartera actual de clientes y buscar las oportunidades necesarias para ampliarla, de manera que genere consultas y las convierta en solicitudes específicas. El Gerente de Ventas de Área tendrá que preparar los planes de marketing y ventas adecuados para las áreas de expansión, como el País Vasco, la Comunidad Valenciana o Madrid, al mismo tiempo que mantiene a los más de 50 clientes que ya cuentan con los servicios de la empresa.

Sin duda, esta posición es un desafío para el nuevo Gerente de Ventas de Área en España. Este puesto te brindará la oportunidad de desarrollar una amplia carrera con un gran futuro, reportarás directamente a las personas a cargo de la empresa y aprenderás de la experiencia que han vivido. ■



“Cuando un cliente tiene un problema, estamos dispuestos a investigar hasta encontrar una solución. A partir de esta solución surge un nuevo diseño de pieza. Estamos en el mercado porque podemos resolver los problemas de nuestros clientes”

Jan Brus, Gerente de Contratación en Maxi Melt BV Países Bajos.

¿Te interesa? Maxi Melt está trabajando con Top of Minds para cubrir esta vacante. Para expresar tu interés, por favor ponte en contacto con Ana Moya Morales en anamoyamorales@topofminds.com.

