



VACANTE

Account Manager

Requisitos

- Título universitario completado
- Varios años de experiencia en ventas o gestión de cuentas de productos técnicos, o en una posición similar
- Éxitos demostrados en el logro de objetivos de ventas y desarrollo de relaciones con los clientes
- Actitud proactiva y orientada a resultado
- Excelentes habilidades de comunicación, negociación y presentación

📍 Sweden 📁 A partir de 3 años de experiencia laboral



Aunque más de dos tercios de nuestro planeta están cubiertos de agua, solo el 0.01% del agua dulce en todo el mundo es accesible y renovable. MegaGroup, un distribuidor B2B de componentes para el transporte de agua, tiene como objetivo hacer que el agua sea más accesible. Un total de 10 oficinas de ventas en Europa proporcionan a los clientes profesionales un paquete completo de soluciones innovadoras bajo un mismo techo. Actualmente, se está desarrollando un nuevo equipo de ventas que contribuirá significativamente al fortalecimiento de la posición en el mercado.





ACERCA LA EMPRESA

MegaGroup

El agua es esencial para la alimentación y la salud de las personas, para preservar los ecosistemas y para los procesos industriales. Sin embargo, el agua dulce es escasa y los efectos del cambio climático están poniendo bajo una creciente presión el suministro de agua en nuestro planeta. Las lluvias extremas y las sequías extremas están haciendo que el acceso al agua sea cada vez más difícil y están afectando la calidad del agua.

MegaGroup Trade Holding, mayorista de componentes técnicos para el transporte de agua, tiene como objetivo hacer que el agua sea más accesible, contribuyendo activamente a mejorar la calidad de vida. Fiel a la misión de «dar vida al agua», la empresa tiene como objetivo crear un mundo que tenga suficiente agua para todos. Una cadena de valor más corta, empleados altamente motivados y dedicados, así como una mayor disponibilidad de agua, deberían contribuir a crear mejores condiciones de vida y ahorrar recursos.

Bajo el paraguas de la empresa matriz con sede en Veghel (Países Bajos), 10 oficinas de ventas en Europa suministran a los clientes profesionales soluciones de agua inteligentes y eficientes que van desde sistemas innovadores de suministro de agua para las industrias agrícola y de cría de ganado hasta filtros y bombas para piscinas, y desde plantas de tratamiento de agua hasta productos para sistemas de construcción e industria. La gama comprende alrededor de 16,000 productos especializados para los sectores agrícola, tecnología de

instalaciones, industria, comercio y ocio, que se entregan a más de 20,000 clientes en todo el mundo en tan solo 48 horas (o incluso más rápido) desde los dos centros de distribución europeos en Veghel (Países Bajos) y Poszen (Polonia), así como varios centros europeos.

La experiencia en este campo se remonta a una larga historia de la empresa: La fundación de Bosta BV en Alkmaar (Países Bajos) hace unos 80 años sentó las bases para la empresa tal como es hoy. En ese momento, el negocio principal todavía comprendía productos técnicos para las industrias agrícola, hortícola y alimentaria. Para estar más cerca de sus clientes y acortar las líneas de entrega, la empresa se expandió gradualmente a diferentes ubicaciones dentro de los Países Bajos, Alemania y el norte de Europa, que finalmente se fusionaron bajo el paraguas de MegaGroup Holding en 2005. Desde 2010, la empresa está en manos de inversores privados y emplea a unos 300 empleados comprometidos con el objetivo común: convertirse en un proveedor líder de soluciones integrales de tecnología del agua y apoyar a los clientes en el ahorro de agua, así como de tiempo y recursos financieros.

MegaGroup desea expandir aún más su posición en el mercado europeo y convertirse en el socio preferido de instaladores, fabricantes de equipos originales (OEM), revendedores y usuarios profesionales en la industria de la tecnología del agua. Se buscan vendedores motivados que deseen formar parte de esta misión y crecer con la empresa.





PERFIL DE TRABAJO

Account Manager

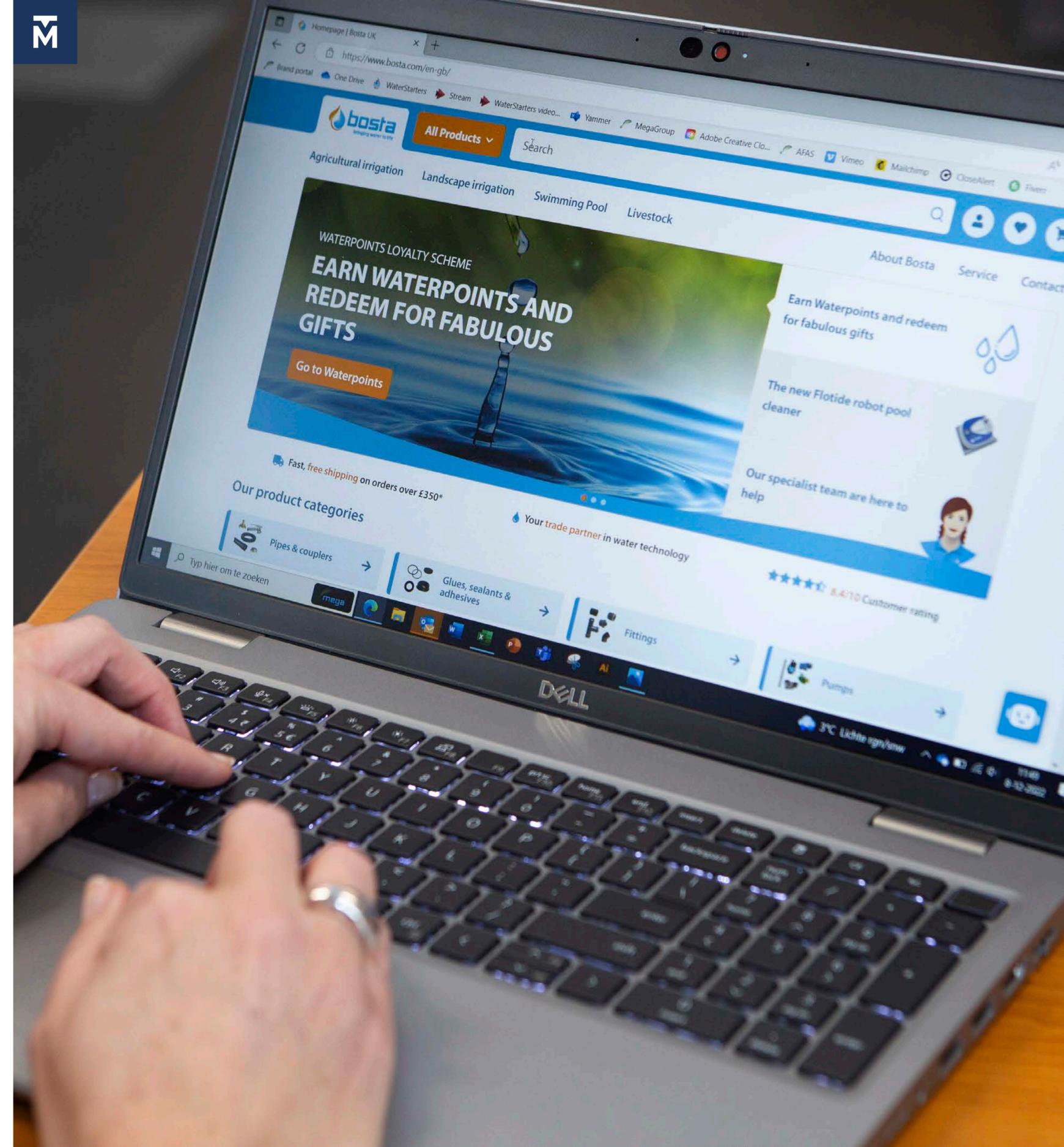
En los últimos años, MegaGroup ha logrado un crecimiento sustancial. Después de que el grupo fuera adquirido por el nuevo inversor Sun European Partners en julio de este año, el éxito internacional de la empresa se está expandiendo sistemáticamente, tanto de manera orgánica como inorgánica. En los próximos años, se planean numerosas inversiones en otras empresas y nuevas colaboraciones.

El crecimiento de la empresa también está generando oportunidades adicionales significativas en ventas y marketing para MegaGroup. Los equipos de ventas recién establecidos en Alemania, Polonia, el Reino Unido y Suecia desempeñarán un papel clave en el desarrollo de nuevas oportunidades de mercado y contribuirán al éxito continuo de la empresa. Estamos buscando Gerentes de Cuentas altamente motivados que trabajarán con otros para convertir a MegaGroup en un proveedor líder de soluciones completas para la tecnología del agua, haciendo así una contribución importante a un enfoque más sostenible del valioso recurso que es el agua. Para este fin, tienen a su disposición un amplio portafolio de productos innovadores para una amplia gama de aplicaciones y mercados, que representan alternativas atractivas y rentables a las marcas establecidas.



Como Gerente de Cuentas en MegaGroup, los candidatos asumen mucha más responsabilidad que simplemente cuidar de su clientela y convertir leads disponibles. Ellos adoptan de manera proactiva la adquisición de nuevas oportunidades de negocio, negocian precios y condiciones, concluyen contratos de manera independiente y son responsables del análisis y la presentación de los resultados. Más específicamente, sus tareas incluyen:

- Adquisición de nuevos clientes en las áreas de ventas asignadas en Alemania, Polonia o el Reino Unido
- Consolidación y desarrollo continuo de las relaciones con los clientes existentes
- Identificación e implementación de medidas que aumenten las ventas
- Negociación de precios y condiciones, así como la conclusión independiente de contratos
- Colaboración estrecha con el equipo de ventas y coordinación con colegas en todas las consultas relacionadas con el mercado y el producto
- Análisis, presentación y comunicación interna y externa de las cifras clave relacionadas con las ventas.



En este emocionante y variado puesto, los candidatos con experiencia en la venta de productos técnicos, a quienes les gusta desafiarse a sí mismos, traen consigo un enfoque orientado al éxito y disfrutan de tratar con los clientes, encontrarán las condiciones ideales para contribuir al éxito de una empresa con propósito y desarrollarse tanto profesional como personalmente. Para permitirles tener éxito de inmediato, se lanzó la MegaAcademy. Durante un programa de incorporación intensivo de tres meses, a los candidatos se les proporcionará el conocimiento y las herramientas necesarias para triunfar. Descubrirán todo lo que hay que saber sobre MegaGroup, los mercados, los productos y los requisitos de los clientes, participarán en actividades de formación y networking, conocerán personalmente a los clientes existentes y convertirán de manera independiente los clientes potenciales en relaciones comerciales reales durante la última etapa del proceso de incorporación.

En MegaGroup, también encontrarán un entorno dinámico en el que la sostenibilidad y la responsabilidad social ocupan un lugar destacado y hay mucho espacio para la implementación de sus propias ideas. No es de extrañar que la empresa haya sido galardonada con el premio World Class Workplace o el premio Workplace Global Award durante tres años seguidos. Una cultura empresarial abierta, la colaboración en un equipo joven e internacional, así como la oportunidad de flexibilizar el lugar de trabajo y las horas de trabajo, son solo algunos de los numerosos beneficios adicionales que pueden esperar los candidatos. ■

¿Te interesa? MegaGroup ha designado exclusivamente a Top of Minds para cubrir esta vacante. Si estás interesado, no dudes en contactarnos en juliabesa@topofminds.com.



“«**Suministramos soluciones de agua para mejorar la vida de las personas. Nuestra misión es permitir un crecimiento sostenible para nuestros clientes, empleados y socios, al hacer que el agua esté disponible de manera conveniente, inteligente y eficiente. Damos vida al agua.**»

Bernard Verburg, CEO de MegaGroup