



Director General España, sector aguas

Nuestro cliente es un productor y proveedor de servicios con presencia internacional centrado principalmente en el desarrollo, producción, montaje y venta de máquinas e instalaciones complejas para tratamiento de aguas, depuración y tratamiento de lodos.

Como grupo empresarial, se trata de un distribuidor pero también de un socio y consejero de arquitectos, despachos de ingeniería, comunidades e industria en asuntos relacionados con el tratamiento y depuración de aguas de manera innovadora y económica presente ya desde la fase de planificación y adquisición de proyectos.

El grupo continúa creciendo gracias a su posición especial en el mercado, al establecimiento de altos requisitos de calidad, a un servicio orientado al cliente y al desarrollo continuo del programa de producto y su gestión. Por este motivo, la compañía alcanzó en 2019 con más 1200 empleados a nivel mundial una facturación próxima a los 235 millones de euros y una proporción extranjera de aproximadamente el 80%. El grupo está presente en el mercado español como socio de distribución desde los años 90.

Desde 2001 se fundó la sociedad propia en el país. A través de esta sociedad, el grupo ofrece productos y servicios innovadores en el área de tratamiento de aguas, depuración y tratamiento de lodos en el mercado español, donde los clientes principales son comunidades e industria. La sociedad filial, con sede en Madrid, cuenta hoy con 8 empleados que han aumentado el volumen anual de proyectos hasta 3.5 millones de € en los últimos años.

Con el objetivo de capacitar a la sociedad española y así poder alcanzar todo el potencial del mercado actual de manera óptima, buscamos un director con experiencia que refuerce la adquisición guiada y activa y trabajar la postventa de la mejor manera posible.

Se [busca gestor-director](#) con conocimientos profesionales y experiencia suficiente en el mercado para implementar la nueva estrategia de ventas junto con el equipo local, establecer los requisitos necesarios para ello y que sea capaz de asumir la responsabilidad de la empresa.

Responsabilidades del puesto

El aseguramiento de los intereses de ventas de la empresa matriz y la garantía de un liderazgo profesional de la sociedad filial son requisitos fundamentales para alcanzar los objetivos de desarrollo planeados por la sociedad.

Con la reocupación de la posición de jefe ejecutivo para este proceso de sucesión se necesita además una base personal importante para continuar con la construcción en fases de las cuotas de mercado del grupo en España. Por este motivo, la reocupación del puesto es de carácter prioritario.

Organización- Incorporación:

El candidato seleccionado tomará cargo del liderazgo de la sociedad española. Se sitúa en un rango directamente inferior al directivo de ventas y jefe de ventas internacional de la empresa matriz alemana, a los que debe mantener informados.

Los empleados locales de la sociedad, a su vez, se sitúan en un rango inferior al candidato seleccionado.

El candidato seleccionado trabajará en estrecha colaboración con los departamentos especializados de la casa matriz (como gestión de producto, desarrollo de proyectos, marketing, servicios, etc...)

Tareas principales:

El candidato seleccionado, como directo general, es la primera persona responsable de la gestión. Debe asumir sus tareas de ventas para dar a conocer la capacidad de prestación del grupo en toda su extensión (portafolios de producto, innovaciones, estrategias, posición internacional en el mercado, referencias, etc.) de cara a clientes potenciales (comunidades e industria) en el mercado español y agotar la adquisición a medio y largo plazo de nuevos proyectos y la generación de la sociedad sucesiva de la mejor manera posible.

En el marco de sus tareas de gestión, debe participar de manera efectiva en la consecución de los objetivos estratégicos establecidos y asegurar en todo momento la liquidez de la empresa. Asimismo, debe asegurar un registro sistemático y la valoración de datos de la compañía, así como los índices, el control y la dirección de la misma, incluyendo la descripción y análisis de su situación económica.

Funciones en el puesto:

a) ventas

- Elaboración y aplicación de las estrategias adecuadas para la construcción y ampliación de la base de clientes mediante el cuidado de las relaciones comerciales existentes y adquisición de nuevos contactos de clientes mediante el uso sistemático de los contactos existentes para las decisiones importantes de la red (la comunidad, la industria, despachos de arquitectos e ingenieros, etc...);
- Garantizar la capacidad competitiva de la empresa mediante una política de oferta y precios orientada al mercado;
- Asesoramiento competente y asistencia de todos los clientes e interesados en el mercado español;
- Elaboración y aplicación de las estrategias apropiadas para reforzar la organización de ventas (en estrecha colaboración y de acuerdo a los objetivos de la empresa matriz);

- Decisiones sobre el seguimiento de preparaciones y participación en adquisiciones (presentación de ofertas) y participación en la elaboración de ofertas mediante las indicaciones apropiadas destinadas al departamento de ofertas sobre bases de cálculo;
- Realización responsable de negociación de contratos y asignaciones;
- Elaboración y aplicación de las estrategias apropiadas destinadas a la ampliación constante de la organización de ventas y servicio en pro de una alta satisfacción del cliente y el agotamiento de todo el potencial de postventa del mercado;

b) comercial / personal / administración

- Planificación, gestión y control de los objetivos de la empresa a corto, medio y largo plazo (planificación de facturación anual, marketing y presupuesto, así como el establecimiento de nuevos objetivos comerciales);
- Motivación y liderazgo de los empleados de rangos inferiores, incluyendo la participación en el reclutamiento, instrucción y, en su caso, formación de nuevos empleados;
- Representación de la empresa de cara al exterior en todos los eventos sociales y económicos, antes autoridades españolas e instituciones.
- Cumplimiento de las leyes de mercado y contratación habituales del país y aseguramiento de la protección de patentes para productos y tecnologías de la compañía;
- Elaboración de una estrategia de marketing para el mercado español

Perfil del candidato Formación y experiencia laboral:

El candidato seleccionado cuenta con

- Formación como ingeniero diplomado o técnico especializado en ingeniería mecánica, ingeniería de procesos, tecnología ecológica o similar, idealmente complementado con una formación adicional económica o comercial;
- Larga experiencia en el liderazgo de unidades de venta de estructura y tamaño similares adquirida, a ser posible, en una empresa internacional del ámbito de la ingeniería mecánica o de la industria del mecanizado de metales;
- Especial interés en ventas y marketing, así como capacidades empresariales con una competencia social alta y habilidad de liderazgo de trabajadores;
- Idealmente, experiencia en gestión y depuración de aguas o bien en ámbitos técnicos relacionados; Amplios conocimientos de mercado y buenas conexiones con las «red» local (despacho de ingenieros, constructores de instalaciones, etc.), así como alta experiencia en marketing y ventas relacionados con la venta a grupos objetivo particulares (comunidades, industria);
- Experiencia y conocimientos comerciales con un alto espectro de aplicaciones; ideal con experiencia en controlling;
- Formación como ingeniero diplomado o técnico especializado en ingeniería mecánica, ingeniería de procesos, tecnología ecológica o similar, idealmente complementado con una formación adicional económica o comercial;

- Larga experiencia en el liderazgo de unidades de venta de estructura y tamaño similares adquirida, a ser posible, en una empresa internacional del ámbito de la ingeniería mecánica o de la industria del mecanizado de metales;
- Especial interés en ventas y marketing, así como capacidades empresariales con una competencia social alta y habilidad de liderazgo de trabajadores;
- Idealmente experiencia en gestión y depuración de aguas o bien en ámbitos técnicos relacionados;
- Amplios conocimientos de mercado y buenas conexiones con las «red» local (despacho de ingenieros, constructores de instalaciones, etc.), así como alta experiencia en marketing y ventas relacionados con la venta a grupos objetivo particulares (comunidades, industria);
- Experiencia y conocimientos comerciales con un alto espectro de aplicaciones, ideal con experiencia en controlling
- Nivel de español materno o muy alto, dominio del inglés y apreciado el alemán;

Características personales:

El candidato seleccionado posee

- Una personalidad de ventas sólida orientada a la empresa con gran lealtad y sinceridad de cara al empleador complementado con una buena capacidad de juicio, sólida voluntad de éxito y la capacidad de reflexionar sobre contextos complicados;
- Gran capacidad de toma, aplicación y ejecución de decisiones con un marcado sentido de la responsabilidad;
- Gran capacidad de cooperación y comunicación, éxito en negociaciones con clientes y motivación de empleados mediante la capacidad de convicción y habilidades de oratoria; Buen talento de organización y disponibilidad de rendimiento y aprendizaje, alta flexibilidad y capaz de trabajar bajo presión;

Para inscribirse a la oferta de empleo visitar la [web de TTA Personal](#):