

Misión Técnico Prescriptor Aluminios Eibar :

Lograr que una obra (pequeña, mediana, grande) lleve la reseña de Aluminios Eibar en su memoria (realizada por el Arquitecto) así como colaborar para que la ejecución de dicha obra prescrita sea ejecutada por un taller con nuestros sistemas.

Fomentar las ventas mediante la captación de obra en ejecución con Constructoras y Promotoras. Apoyo técnico y gestión técnica inicial en su delegación.

Descripción de funciones y responsabilidades

- Cumplir y hacer cumplir todo lo referente a materia de Prevención de Riesgos y Salud Laboral, así como de las normativas de Calidad y Medio Ambiente que se adopten en la compañía, aplicar la política social de la empresa, haciendo cumplir las normas establecidas
- Conocer, en profundidad, las características técnicas de los productos y servicios de la organización, disponiendo así de la capacidad suficiente para asesorar sobre sus aplicaciones a los “actores” implicados en su cometido
- Conocer, en profundidad, todo lo relacionado con su sector, competencia, clientes (suspectos y prospectos), sustitutivos... con objeto de lograr una capacidad plena de argumentar, dialogar... cualquier tema con el cliente/posible cliente
- Manejar un amplio “portfolio” de clientes (Arquitectos, Constructoras, Promotoras, Reformistas...)
- Solventar problemas técnicos y pasar a la oficina técnica (Central) aquellas consultas que no pueda resolver, para su debida atención
- Visitar, de forma periódica, planificada y programada, a los clientes actuales y potenciales de su zona (suspectos y prospectos), ofreciendo los productos/servicios y trabajando para lograr la misión
- Entregar muestras y material publicitario cuando así se necesite
- Estudiar y formalizar las soluciones de cada oferta personalizada a cliente
- Comunicar la información recogida en sus contactos con clientes (suspectos, prospectos) sobre cualquier asunto relacionado con el negocio, empleando para ello la herramienta que la Organización disponga (informes comerciales en CRM)
- Actuar con autonomía y poco nivel de supervisión (Reuniones periódicas y resultados DT)
- Confeccionar y entregar a DT toda aquella información y herramientas que la DC o DG dispongan para la buena marcha de los objetivos principales
- Formarse continuamente (interna y/o externamente a la empresa)
- Trabajo en equipo ☺

Relación funcional

- Interna:
 - Áreas Aluminios Eibar: Atención al cliente, Ingeniería, administración y RRHH
 - Dirección Comercial, Dirección Técnica y Dirección General.
- Externa:
 - Clientes (Arquitectos, Constructores, Jefes de obra, Talleres)
 - Organismos oficiales (Universidades, Diputaciones, Ayuntamientos)

Perfil profesional

a) Formación

- Graduado en Arquitecto/a, Arquitectura Técnica o Ingeniería de la Edificación
- Conocimientos específicos acordes con el tipo de producto/servicio/sector a representar
- Formación específica en MK y ventas, así como en técnicas avanzadas de negociación

b) Experiencia

- Experiencia comercial (prescripción) mínima de 3 años en empresas del sector
- Sistemas de gestión específica (CHACAL-PREFERENCE, etc.)
- Programas de diseño asistido (AUTOCAD, 3DStudio, Sketchup)
- Conocimientos CTE- Utilización Documentos Básicos.

c) Actitudes necesarias:

- Resiliencia
- Empatía / relacional
- Automotivación
- Optimismo
- Seriedad
- Espíritu de Superación

Competencias críticas

- Orientación al cliente
- Orientación a resultados y a la mejora continua
- Compromiso con la compañía
- Habilidad de negociación
- Iniciativa
- Autoconocimiento y control emocional
- Gestión del tiempo