

Terrassa, 4 de septiembre de 2019

## **Oferta de Trabajo – Venair Shanghái**

Venair es un fabricante global de tubos, mangueras y piezas tubulares flexibles de silicona para su uso en sectores tales como: alimentación, farmacia, cosmética, náutica, aeronáutica, biotecnología...

La compañía se encuentra certificada de acuerdo con las normativas ISO 9001, ISO 14001 y EMAS. Nuestro punto fuerte es ser capaces de aportar soluciones innovadoras a nuestros clientes de acuerdo con sus requisitos.

El grupo Venair nació en 1986. Actualmente, posee 28 delegaciones y oficinas comerciales distribuidas por Europa, África, Asia y América, junto con 3 centros productivos en España, Vietnam y Rumanía, empleando a más de 300 personas a nivel mundial.

Actualmente se necesita una persona para que se incorpore como Sales Manager en la delegación de Shanghai (China). Venair posee en el país tres oficinas de ventas; Shanghái, Guangzhou y Beijing.

**Título:** Sales Manager

### **Descripción del puesto:**

La misión principal del puesto es velar por el crecimiento sostenido en el tiempo de las ventas de Venair en China. Para lograr este objetivo, se espera del candidato que lleve a cabo las siguientes tareas:

- Coordinar y supervisar la actividad del equipo comercial asignado en materia de esfuerzos comerciales realizados, resultados obtenidos, follow up y planes de venta
- Visitar frecuentemente las oficinas comerciales asignadas para darles soporte necesario tanto a nivel de gestión como de viajes comerciales
- Estar presente en las ferias a las que el personal comercial de la delegación asista cuando sea necesario
- Dar soporte y consejo en todo momento al personal comercial de las delegaciones que le han sido asignadas
- Dar soporte y consejo en materia de negociaciones importantes o existan problemas con clientes importantes
- Tomar un papel activo en la formación práctica del nuevo personal comercial cuando sea necesario
- Llevar a cabo la evaluación del desempeño anual para el personal comercial de las delegaciones asignadas
- Desarrollo de todo el proceso de venta para las cuentas propias asignadas
- Desarrollar y mantener duraderas relaciones con los clientes existentes y nuevos
- Trasladar todos los esfuerzos comerciales a la herramienta de CRM
- Facilitar la información al Dpto de I+D sobre las necesidades del mercado en cuanto a los productos comercializados y en cuanto a productos nuevos según las necesidades del cliente
- Otras tareas de supervisión y coordinación comercial

**Fecha de inicio:** TBD

**Ubicación de la oficina:** Shanghái

**Requisitos:**

- Experiencia mínima de 1-2 años liderando equipos
- Haber terminado estudios (preferentemente cursados en España) en cualquiera de las siguientes áreas:
  - Administración y Dirección de Empresas
  - Relaciones Internacionales
  - Comercio Exterior
  - Económicas
  - Ciencias Empresariales
- Competencia profesional completa en español
- Disponibilidad para viajar y relocalización en Shanghái imprescindible. Los candidatos cerrados a esta posibilidad serán automáticamente descartados sin que el resto de requisitos sea tenido en cuenta.
- Inglés nivel alto (B2 como mínimo).
- Experiencia valorable en campos de la gestión de empresas y/o comercio exterior, ventas, desarrollo de negocio
- Se valoran estancias en el extranjero
- Se valorarán positivamente candidatos/as nativos de nacionalidad china que se encuentren actualmente en cualquier parte del territorio español

**Se ofrece:**

- Contrato laboral chino
- Jornada completa
- Formación de producto a cargo de Venair
- Gastos de viaje a cargo de Venair
- Posibilidad de formar parte de un grupo internacional en fuerte crecimiento
- Posibilidad de entablar relaciones de negocio a largo plazo con sectores punteros muy variados
- 

Los candidatos interesados y que cumplan los requisitos pueden mandar su CV + Carta de Presentación en español a la siguiente dirección de correo **ssicart@venair.com**

Persona de contacto: Sònia Sicart