



Ergotron – Sobre la empresa

Ergotron, Inc. es una empresa global de movimiento. Es lo que somos desde que Harry Sweere fundó Ergotron en 1982 y obtuvo las patentes para algunos de los primeros soportes y brazos inclinables y ergonómicos para monitores. Somos pioneros en las soluciones para trabajar de pie y sentado, y continuamos diseñando productos innovadores que ayudan a mejorar la salud, comodidad y productividad de los empleados. Su legado de innovación continua en nuestros valores fundamentales. Nuestras familias de productos galardonadas, como WorkFit, CareFit, LearnFit, JUV, Anthro y Omnimount, incluyen movimiento en lugares de centros de salud, educación, oficina general y otros espacios. Nuestros productos de calidad cuentan con más de 200 patentes y estrictas pruebas para asegurar que los usuarios tengan acceso a una solución de calidad duradera.

Estamos buscando un(a):

Business Development Manager – Iberia (Madrid) para desarrollar más el mercado español y portugués.

Ergotron ofrece una posición desafiante en una organización internacional con ambiciones de crecimiento. Una empresa con productos de alta calidad, contribuyendo a crear un lugar de trabajo productivo y saludable. Ergotron es una empresa con altos estándares éticos y colegas apasionados y solidarios. Una empresa que estimula el desarrollo personal donde encontrará la flexibilidad y el equilibrio perfecto entre la vida laboral y personal que anhela. Ofrecemos una compensación competitiva y beneficios en un entorno empresarial favorable que se basa en una promesa: moverlo, física, emocional e intelectualmente.

La posición

El / La Business Development Manager (BDM) Iberia tiene la responsabilidad general del desempeño de ventas en la región. Desarrolla e implementa un ambicioso plan de ventas para generar un crecimiento sólido en los mercados verticales clave de Ergotron a través del canal TI y del canal de muebles de oficina. Mejora el compromiso del canal y los procesos de ventas para garantizar la satisfacción del cliente y del usuario final. Administra los clientes de canal en la región en estrecha colaboración con el Administrador de cuentas de distribución (DAM – Distribution Account Manager).

Responsabilidades

- ❖ Desarrollar e implementar un plan de acción de ventas estratégico y táctico que expanda la base de clientes de Ergotron en los diferentes mercados verticales (Salud, Empresa Corporativa, Educación).
- ❖ Analizar y optimizar la estrategia de lanzamiento al mercado en la región. Identificar y reclutar una red integral de clientes de canal para garantizar una cobertura geográfica y vertical óptima.
- ❖ Aumentar el compromiso y el rendimiento de los clientes de canal existentes a través de relaciones mejoradas a largo plazo.
- ❖ Desarrollar oportunidades de usuario final, para y con los revendedores, y garantizar un cierre exitoso.
- ❖ Compilar, analizar y estructurar los KIP de ventas y los datos del mercado para proporcionar al equipo directivo informes sólidos y recomendaciones.
- ❖ Dar seguimiento al desarrollo y proponer proactivamente acciones para mejorar la productividad y eficiencia de Ergotron en la región. Informar sobre el desarrollo del negocio de manera regular.
- ❖ Recopilar comentarios de clientes, estudios de mercado, tendencias de mercado e inteligencia competitiva. Proporcionar actualizaciones periódicas al equipo directivo y definir las necesidades de desarrollo de productos de manera estructurada.
- ❖ Apoyar las iniciativas de 'Lean Business Enterprise' para la mejora continua de procesos y la eliminación de superfluos.

Requisitos

- ❖ Licenciatura en educación superior.
- ❖ Historial comprobado en ventas B2B y desarrollo de negocios. Experiencia en venta consultativa.
- ❖ Sólida comprensión de los modelos de ventas indirectas y la dinámica del canal.
- ❖ Experiencia en trabajar con clientes de canal en B2B, preferiblemente en TI y/o mobiliario de oficina.
- ❖ Capacidad para comunicarse de manera efectiva con un equipo de ventas, otros grupos funcionales y clientes en un entorno internacional.

- ❖ Consistentes habilidades interpersonales y de comunicación, excelente negociador. Alta sentido de integridad, ética solida, trabajador de equipo comprometido. Altamente motivado.
- ❖ Capacidad para trabajar desde casa.
- ❖ Acostumbrado a trabajar con herramientas CRM (SalesForce).
- ❖ Fluido en español e inglés.

Interesado(a)?

Si desea marcar la diferencia y unirse a una empresa excitante con un crecimiento de dos dígitos y enormes oportunidades, envíe su CV y carta de motivación en inglés a hr.emea@ergotron.com.