

TÉCNICO DESARROLLO DE NEGOCIO - COLOMBIA

Gonvarri AgroTech, línea de negocio agrícola de Gonvarri Industries, se especializa en agricultura intensiva y tecnología aplicada a la misma, con el objetivo de obtener los mayores rendimientos de producción, respetando al máximo los estándares de sostenibilidad. Fabricamos y gestionamos proyectos de invernaderos llave en mano, ofreciendo soluciones a medida para nuestros clientes.

Nuestro equipo sigue creciendo y buscamos un Técnico de Desarrollo de negocio para dar apoyo al departamento comercial.

¿Qué buscamos de ti?

Que tengas un perfil responsable, organizado, con iniciativa y proactividad.

Estas serían tus principales funciones:

- Elaboración de bases de datos de clientes por zonas geográficas
- Tratamiento con clientes locales /instituciones públicas
- Elaboración de ofertas y seguimiento
- Coordinación con el departamento comercial de España
- Desarrollo de negocio, búsqueda de socios, agentes o distribuidores.

Requisitos necesarios:

- Titulaciones preferentes: Grado en Ingeniería Agrícola o similar, Máster en Ingeniería Agronómica, Grado o FP Grado Superior en Comercio Internacional o similar.
- Office avanzado
- Nivel medio/alto de inglés.

¿Dónde trabajarías?

En nuestras oficinas de Gonvarri en Colombia (Medellín)

¿Quieres crecer con nosotros? ¡Esperamos tu candidatura!

Duración: 12 meses

N.º de días de formación previa en España: 30 días

Formación:

- Grado en Ingeniería Agrícola o similar
- Máster en Ingeniería Agronómica
- Grado o FP Grado Superior en Comercio Internacional o similar

Idioma: inglés (B2)

Nombre de la empresa destino: Gonvarri MS Colombia S.A.S.

Domicilio sede en destino: Cl. 86 #45-90, San Fernando, Itagüí, Medellín, Antioquia, Colombia

Ciudad de destino: Medellín

Más información sobre las becas ICEX Vives: <https://vives.icex.es/>

PLAN DE FORMACIÓN DEL BECARIO ICEX VIVES

La formación del becario Vives comenzará con la introducción y presentación de la empresa, con el objetivo de:

- conocer el funcionamiento de la compañía y su filosofía de trabajo.
- conocer el proceso productivo de nuestras fábricas, tanto en Asturias como en Colombia o Turquía.
- adquirir conocimiento del producto: invernaderos comercializados por Gonvarri Agrotech.
- conocer la estrategia de prospección y contacto con potenciales clientes.

En Medellín o Ankara, el candidato se formará con el equipo técnico-comercial realizando tareas de:

- prospección y elaboración de bases de datos de potenciales clientes,
- búsqueda de eventos interesantes donde la marca deba tener presencia en el país de destino,
- gestión de proyectos con el equipo técnico,
- elaboración de ofertas comerciales,
- el seguimiento de los contactos realizados

Se dotará al becario de instrumentos y acceso a información para que pueda apoyar la labor de prospección de mercado.

Durante el período de formación conocerá la estructura, organización, procedimientos y formatos para desempeñar las funciones encomendadas, así como las herramientas necesarias para lograr el éxito del periodo formativo, el cual se llevará a cabo a través de la planificación de reuniones periódicas de coordinación con el departamento comercial.

El joven ICEX Vives, al final de su formación, adquirirá las siguientes capacidades: polivalencia, conocimiento técnico y comercial del mercado de invernaderos, trabajo en equipo, coordinación con otros departamentos de la empresa, etc.