

Oferta de empleo para una importante compañía multinacional del sector OIL/GAS, para que podáis difundirla entre vuestros alumnos y antiguos alumnos de MBA Business School.
La posición es para un **Territory Manager B2B** para el equipo de ventas.

JOB DESCRIPTION:

Compañía multinacional del sector Oil/Gas, posicionada en más de 80 países y con más de 80.000 empleados en todo el mundo, precisa incorporar un Territory Manager, para la zona de Canarias.

Se encargará de:

- Responsable de Atención a la cartera de clientes asignada (clientes base) de las islas Canarias, tanto grandes cuentas como otros segmentos de clientes.
- Responsable del desarrollo de la estrategia del negocio de B2B en Canarias, analizando mercado e identificando oportunidades.
- Entregar los objetivos de "Gross Margin" de los clientes asignados de acuerdo con el plan estratégico.
- Mantener el portfolio actual de los clientes, así como la identificación y captación de potenciales.
- Mantenimiento de la información de la cartera de clientes en Bases de Datos (Volúmenes, rappeles, descuentos, contratos, coberturas).
- Aplicar acciones tras análisis de rentabilidad de cada cliente, según las necesidades del negocio
- Seguimiento y control de los objetivos de crédito establecidos en su área de responsabilidad, control de impagados.
- Coordinación de actividades de HSE en su carrera de clientes (check List, auditorías de seguridad).
- Responsable del delivery de los proyectos de CI identificados en su área
- Implementar las acciones derivadas del Territory Plan de B2B.
- Dar soporte a los equipos de Marketing y Supply para desarrollar la oferta y las nuevas value propositions.
- Captación de nuevos clientes.
- Supervisar y coordinar al equipo de agentes externos para captar nuevos clientes en Canarias.

Categoría

Ventas/ Grandes Cuentas / B2B

Requisitos:

- Estudios mínimos: Licenciatura, se valorará formación de postgrado
- Nivel de inglés: Alto
- Disponibilidad para viajar
- Imprescindible residencia en Canarias
- Imprescindible experiencia de al menos tres a cinco años en entornos comerciales, negociación B2B y captación de clientes.
- Conocimiento del tejido empresarial de Canarias