

Técnico/a Comercial de Electromedicina – Zona Sur

-  **Zona de trabajo:** Sur de España
-  **Modalidad:** Presencial con gestión de zona y desplazamientos
-  **Experiencia mínima:** 2 años en sector sanitario

Misión del puesto

Liderar la actividad técnico-comercial en la zona asignada, manteniendo y ampliando la cartera de clientes, detectando nuevas oportunidades y alcanzando los objetivos de venta y servicio.

Funciones principales

- Gestionar la cartera de clientes: presentar novedades, identificar necesidades y proponer soluciones personalizadas.
- Elaborar presupuestos y propuestas técnicas para equipos médicos.
- Planificar y ejecutar acciones comerciales estratégicas en la zona.
- Analizar clientes y prospectos para orientar las acciones comerciales.
- Coordinarse con otros departamentos para optimizar recursos y resultados.
- Fortalecer relaciones con clientes actuales y establecer nuevos vínculos comerciales.
- Detectar y desarrollar oportunidades de negocio en el mercado.
- Evaluar el potencial de la zona y adaptar la estrategia comercial a sus particularidades.
- Compartir información clave sobre productos, competencia y clientes.
- Acompañar a clientes en demostraciones, formaciones y visitas técnicas.
- Mantener actualizada la base de datos de clientes y contactos.
- Participar en reuniones internas aportando ideas y propuestas de mejora.

Requisitos

- Formación en **FP2 de Electromedicina** o **Ingeniería Biomédica** (u otra afín en Ciencias de la Salud).
- Experiencia mínima de 2 años en el sector sanitario.
- Excelentes habilidades de comunicación, negociación y orientación al cliente.
- Capacidad de organización y autonomía para la gestión de zona.
- Carné de conducir y disponibilidad para viajar.

Se valorará

- Conocimiento del mercado sanitario en la zona sur.
- Experiencia en venta de equipamiento médico.
- Inglés profesional.

Condiciones

- Contrato indefinido.
- Salario fijo + variable según valía.
- Vehículo de empresa, dietas, tablet y smartphone.
- Formación continua en productos y técnicas de venta.
- Oportunidades reales de desarrollo profesional.
- Integración en una empresa sólida, en expansión y con reconocido prestigio en el sector de la tecnología médica.

Enviar C.V. a comercialdepartamento4@gmail.com