

## **Descripción de Puesto.**

**Posición: responsable comercial sistemas solares**

### **Tareas Pples:**

- Generar nuevos clientes y oportunidades para desarrollar nuevas cuentas a las existentes.
- Preparar propuestas, proyectos, presentaciones y ofertas para potenciales nuevos clientes.
- Seleccionar productos y servicios en sistemas solares basados en requerimientos térmicos, condiciones del sitio de instalación, precio, competencia u otros factores.
- Suministrar en la pre y post venta, toda la documentación técnica y especificaciones requeridas para una instalación.
- Evaluar sitios y disponibilidad para el cambio y/o complementación de equipos convencionales por solares, replanteando la instalación existente sabiendo utilizar elementos de medición y software.
- Determinar los recursos solares potenciales o disponibles en un sitio determinado considerando cuestiones tales como el clima, temperatura, orientación del techo o sitio de instalación, sombras y lluvias.
- Crear con los productos ofrecidos por la Cía., paquetes de soluciones de acuerdo a la necesidad de los clientes.
- Desarrollar el plan estratégico, de marketing y de ventas para cada segmento, lugar y tipo de producto.
- Reunir información necesaria para poder ofrecer sistemas de acuerdo a las necesidades de los potenciales clientes.
- Preparar y revisar planos de instalación general, de detalle y especificaciones y lista de materiales de las instalaciones solares ofertadas.
- Suministrar a los clientes con información necesaria para optar por la opción ofrecida por la Cía, tales como presupuestos, status de órdenes, ventas, envió, garantías, límites de crédito, disponibilidad de fondos, incentivos o eventualmente devolución y/o eximición impositiva si la hubiere.

### **Actividades Pples:**

- Actividad de campo y visita de clientes existentes y potenciales, relevando in situ sus necesidades.
- Coordinar sus acciones de venta con los otros canales y vendedores, detectando oportunidades de complementar sus sistemas con los convencionales.
- Desarrollar una red de instaladores externa a nivel país, para ofrecer los productos instalados.
- Desarrollar puntos de venta específicos para distribuir zonalmente esta categoría de productos, esto puede ser con distribuidores existentes y/o nuevos.
- Proveer de material técnico y promocional a dichos puntos de venta.
- Inspeccionar y conocer la base de datos de licitaciones y ofertas públicas y privadas, con capacidad para analizar los pliegos respectivos y en base a ellos, ofrecer y especificar los productos adecuados.

- Relacionarse con organismos del estado para participar en licitaciones públicas, provinciales y comunales a nivel país.
- Capacidad para gestionar su plan de negocios y consolidarlo al de los demás canales, informado avances y cambios con rutina mensual (forecast).
- Capacidad para participar con las áreas industriales para maximizar el servicio al cliente en términos de desarrollos de nuevos productos, potenciación de los existentes y servicios relacionados.
- Involucrarse con el servicio post venta, de modo de ser parte de la solución y la atención de los clientes una vez consumada la venta y puesta en marcha.
- Involucrarse en el montaje y puesta en marcha de los sistemas comercializados.

#### **Habilidades:**

- Poder involucrarse con sus pares y superiores, enfocado en la concreción de resultados de su área y del conjunto comercial.
- Conocimientos técnicos y comerciales sólidos comprobables en sistemas solares, inicialmente térmicos y deseables fotovoltaicos.
- Tener la capacidad de detectar oportunidades de negocio para equipos solares y la combinación de estos con los demás ofrecidos por la Cía.
- Capacidad de visualizar oportunidad de mercado y poder en base a estas, armar su plan de negocios anual con los ingresos estimados y recursos necesarios para cumplirlo.
- Organizado, metódico y con capacidad de autogestión que satisfagan el plan de negocios proyectado.
- Negociación, basada en el conocimiento y el agregado de valor más que en el precio, honestidad en el tratamiento de las mismas y de los clientes y Cía.
- Potenciable para la conducción de otras personas que se vayan agregando a su staff en virtud del cumplimiento del crecimiento de su negocio y el impacto de este en el de la Cía.
- Relacionamiento con proveedores y clientes, de modo de encontrar la solución técnico económica más adecuada y asegurar el resultado positivo de dicho negocio

#### **Conocimientos y formación:**

- Preferiblemente profesional de ingeniería, con experiencia en diseño de productos e instalaciones industriales y/o de procesos en empresas industriales.
- Básico que haya desarrollado también su experiencia laboral y profesional desde el diseño a la comercialización en Sistemas solares térmicos y fotovoltaicos.
- Dominio de inglés, para poder confeccionar desde ofertas a pedidos de cotización, comunicarse con potenciales proveedores y clientes, interpretando el know how que de ellos pueda venir.
- Manejo de utilitarios y deseable SAP.
- Movilidad y disponibilidad de viajar y estar fuera de la oficina, desarrollando negocios.