

<b>Función: Ingeniero de Ventas Sr.</b> <b>Departamento: Ventas</b>	<b>Funciones a las que reporta: Gerencia General</b> <b>Funciones que reportan a este cargo:</b>
<b>Preparó: Susana Torres</b>	<b>Fecha de emisión: 13-mar-08</b>

### **Descripción de Tareas y Responsabilidades de la Función:**

- Visitar y/o presentar a clientes actuales y potenciales de Endress + Hauser Chile, los beneficios y virtudes de los productos de mediano - alto diseño y tecnología, de acuerdo a las fórmulas comerciales establecidas por la empresa.
- Llevar adelante la gestión de ventas (incluyendo identificación de oportunidades, evaluación de la solución técnica propuesta, cotización, seguimiento y cierre de la orden de compra) en la cartera de clientes asignada, en congruencia con los objetivos existentes.
- En las Ordenes de Compra que involucren al Departamento de Servicios, transferir adecuadamente al personal de servicios los compromisos tomados con el cliente, alcance de los servicios, etc., y mantener contacto con la prestación del servicio.
- Entregar sugerencias a sus superiores para el mejoramiento del sistema de ventas y respecto a las características del producto, a partir de la información obtenida de su interacción con clientes actuales o potenciales.
- Actualizar y analizar la información respecto de clientes de la empresa, y de sus proyectos.
- Presentar mensualmente, trimestralmente y anualmente los pronósticos de ventas, acorde a las solicitudes que en cada caso realice la Gerencia General.
- Informar, con la mayor antelación posible, cualquier diferencia respecto del Plan de Ventas previsto e informado por la Gerencia General.
- Declarar y mantener actualizados proyectos internacionales o de gran tamaño en Concept y oportunidades en CRM.
- Hacer presentaciones de productos tanto interna como externamente.
- Trabajar en conjunto con Business Drivers y Vendedores Internos para el buen desarrollo de la labor de ventas.
- El titular del cargo posee experiencia en ventas de instrumentos, válvulas, sistemas de control, y equipamiento similar.

### **Requerimientos del Puesto**

#### **Capacitación Formal**

- Ingeniero Civil o de Ejecución Químico, Electrónico o Industrial.
- Técnico en Instrumentos.

#### **Experiencia**

- Ingeniero Civil: Cinco años en la venta de instrumentos de medición y control, válvulas de control, sistemas de control, y servicios asociados.
- Ingeniero de Ejecución o Técnico: Siete años en la venta de instrumentos de medición y control, válvulas de control, sistemas de control, y servicios asociados.
- Experiencia puntual en programación, configuración y puesta en marcha de instrumentos de medición y control, válvulas de control y sistemas de control.

**Habilidades específicas:**

- Conocimiento del mercado de instrumentación, medición y control automático, incluyendo la competencia y sus productos.
- Perfil negociador, habilidades comerciales.
- Manejo de utilitarios de PC.
- Habilidad para la realización de presentaciones de equipos industriales
- Buen nivel de inglés oral y escrito
- Licencia de conducir.
- Disponibilidad para viajar por el interior y exterior del país.
- La compañía espera del titular de este cargo que:
- Desempeñe un papel de liderazgo en la venta de instrumentos de alta tecnología. El liderazgo comprende tanto la relación con el cliente como la cobertura de todos los aspectos técnicos y comerciales de la propuesta y del proceso de adjudicación. A tal efecto contará con la supervisión del Gerente General.
- Muestre resultados concretos de su gestión, con la concreción en forma consistente de negocios por encima de un millón de euros anuales.
- Tenga un rol activo y autónomo en el desarrollo de nuevas áreas de negocios y/o nuevos clientes.