

| | |
|-------------------------------|--------------------|
| Função: | Comercial |
| Projecto/Departamento: | Industria - Vendas |

1. Necessidades

A Active Space Automation (ASA) é uma empresa virada para a indústria 4.0, tendo como principais atividades, o desenvolvimento, produção e instalação de AGVs (Automated Guided Vehicle) para movimentação de cargas em ambientes industriais.

Nesta fase de expansão estratégica, a Active Space Automation pretende desenvolver a sua capacidade comercial, para poder dar especial resposta às necessidades dos mercados automóvel, farmacêutico, distribuição, moldes e hospitalar.

Pretende-se contratar um comercial, com experiência em vendas de produtos e projectos, para integrar a equipa comercial da Active Space Automation.

2. Tarefas e Responsabilidades

- Avaliação de mercado, identificação de potenciais clientes e definição de estratégias para os alcançar;
- Promover visitas regulares a clientes fidelizados e potenciais clientes;
- Interpretação das necessidades de movimentação de cargas e propor solução tendo por base veículos autónomos;
- Coordenação da preparação e apresentação de propostas técnicas e comerciais a clientes;
- Negociação de valor, termos de pagamento, e fecho das vendas;
- Representação da Active Space Automation em eventos comerciais, feiras e demonstrações;
- Identificação de novos mercados e oportunidades de negócio;
- Definir estratégias comerciais para atingir os objectivos pessoais e corporativos.

3. Requisitos Mínimos:

3.1 Qualificações Académicas

- 12º ano

3.2 Experiência

- Mínimo de 2 anos de experiência na área comercial de componentes eléctricos, automação, mecânicos, ou movimentação de cargas;
- Experiência na preparação de propostas técnicas e comerciais;
- Experiência na venda de soluções técnicas e projectos adequados às necessidades dos clientes.

3.3 Conhecimentos e Aptidões

- Conhecimentos gerais de automação industrial na óptica do projectista;
- Conhecimentos gerais de soluções de automação e robótica industrial;
- Conhecimento de conceitos LEAN aplicados à indústria será valorizado;
- Capacidade de negociação;
- Dinâmico, organizado, autónomo e comprometido com objectivos;

-
- Boa capacidade de comunicação e competências de relacionamento interpessoal.

3.4 Línguas

- Domínio dos idiomas Inglês, Alemão, Espanhol e Francês será valorizado.

4. Remuneração

De acordo com a experiência demonstrada + comissão sobre as vendas

Enviar candidatura para e-mail jobs@activespacetech.com com a referência **VN-124** no assunto da mensagem.
