

AQANA BV: Gerente Regional de Ventas – LATAM

Aqana es un proveedor internacional de soluciones para el mercado del tratamiento de aguas residuales industriales. Nuestros mercados clave son la industria de alimentación y bebidas, farmacéutica y química, donde nuestra tecnología basada en portadores (carriers) a menudo proporciona la única solución viable y, al mismo tiempo, sostenible.

Aqana ofrece soluciones y servicios de vanguardia para satisfacer las exigentes necesidades de clientes industriales que deben cumplir continuamente con normativas ambientales cada vez más estrictas. Nuestras soluciones se desarrollan a medida, diseñadas para las necesidades específicas de cada cliente. La tecnología anaerobia basada en portadores ofrece una alternativa más robusta y fácil de operar en comparación con las tecnologías convencionales de lodos granulares. Los reactores patentados DACS® garantizan la continuidad en el proceso de tratamiento, operando dentro de un margen operativo significativamente más amplio (altos niveles de sal/cloruros y niveles de DQO con fluctuaciones frecuentes y significativas).

Aqana tiene su sede principal en Leeuwarden, Países Bajos. Para conocer más sobre nosotros, visite aqana.com.

Descripción del Puesto

Actualmente buscamos un Gerente Regional de Ventas LATAM para apoyar nuestro crecimiento empresarial.

Objetivo del puesto

Esta es una excelente oportunidad para unirse a nuestro equipo como Gerente de Ventas LATAM, con un enfoque específico en el mercado de tratamiento de aguas residuales industriales para la región de América Latina. En este rol, ideal para desarrollar una carrera en un entorno global, usted desarrollará soluciones técnicas rentables para y junto con nuestros agentes y los equipos de proyectos de los clientes, principalmente dentro del sector del tratamiento anaerobio de aguas residuales. Contará en todo momento con el apoyo de nuestros departamentos de propuestas e ingeniería de procesos, lo que, sumado a sus habilidades y experiencia técnica, contribuirá directamente a nuestro éxito. La intención es operar principalmente desde nuestra oficina en Bogotá, con viajes frecuentes al extranjero. La posición ofrecida se basa en un contrato de tiempo completo.

Funciones y Responsabilidades:

- Desarrollar su flujo de ventas (pipeline) mediante la generación de clientes potenciales y el desarrollo, mantenimiento, orientación y estímulo de nuestra red de agentes.
- Alcanzar los objetivos de ventas en estrecha colaboración con el equipo directivo y la red de agentes.
- Desarrollar, ejecutar y supervisar la estrategia de marketing y ventas, junto con el plan asociado (por ejemplo, organización y participación en ferias y congresos).
- Recopilar información relevante del mercado (como legislación, análisis de la competencia y tendencias de desarrollo).

- Obtener y mantener conocimientos técnicos relevantes relacionados con el tratamiento de aguas residuales industriales en general, y soluciones anaerobias en específico.
- Coordinar la preparación de propuestas técnico-comerciales.
- Presentación, revisión y seguimiento de las soluciones ofrecidas.
- Brindar apoyo en el envío, instalación, comisionamiento y puesta en marcha de las plantas.
- Disponibilidad para viajar entre el 30% y 50% del tiempo (cuando sea aplicable y las normativas locales/internacionales lo permitan).

Responsabilidades adicionales:

- Responder de forma rápida, precisa y profesional a los clientes.
- Ayudar a cubrir las funciones de colegas en su ausencia.
- Reportar directamente al Director de Ventas y al Director General.

Requisitos Básicos:

- Título en ingeniería con afinidad hacia el tratamiento de aguas residuales industriales (se prefiere Ingeniería Ambiental, Química y/o Mecánica) o conocimiento demostrado mediante experiencia adquirida.
- Capacidad de aprendizaje rápido para desarrollar un conocimiento integral de las soluciones ofrecidas (propias y del mercado) y comprender las necesidades comerciales de los clientes.
- Persona proactiva, capaz de trabajar de forma independiente y de asumir la responsabilidad de los problemas hasta que se resuelvan por completo.
- Habilidades de comunicación excepcionales, tanto verbales como escritas.
- Conocimiento profesional de los idiomas inglés y español.
- Actitud positiva con capacidad para adaptarse al cambio dentro de un entorno de oficina de ventas dinámico.
- Trayectoria comprobada en la administración de ventas, incluyendo preparación de presupuestos y cierre de negocios (closing of the deal).

Qué ofrecemos:

- Emprendimiento en un emocionante entorno internacional.
- Una estructura de empresa horizontal donde sus aportes e ideas son considerados.
- Salario competitivo con prima vacacional.
- Esquema de incentivos por objetivos.

¿Le interesa? ¡Únase a la familia Aqana!

Si desea explorar más a fondo esta oportunidad y conocer más sobre nuestro paquete salarial competitivo, no dude en contactarnos enviando su solicitud a: j.garcia@aqana.com con copia a info@aqana.com, bajo la referencia "Application sales manager LATAM".