Posición: Territory Manager Rumiantes zona Andalucía y Extremadura

MISION DEL PUESTO
En el ámbito de un área geográfica concreta, generar ventas procedentes de clientes existentes, conseguir y desarrollar nuevos clientes vendiendo productos farmacéuticos o biológicos.

REQUISITOS MÍNIMOS

Estudios

Degree	Specialization	Máster
X		

Años de Experiencia

< 1	1 - 3	4 - 7	8 - 15	> 15
	X			

Conocimientos específicos

- 1-3 años de experiencia en el sector comercial y relación con el cliente.
- Dominio avanzado de herramientas de gestión, como Excel.
- Licenciatura y maestría en veterinaria, administración, ventas y/o marketing.

TAREAS/RESPONSABILIDAD EN EL DIA A DIA

1. Alcanzar los objetivos de venta y rentabilidad según la estrategia a largo plazo de Ceva en la zona asignada.
2. Establecer un plan estratégico eficiente de segmentación, cobertura y frecuencia de impacto en los clientes de la zona,.
3. Descubrir y generar oportunidades de negocio, priorizarlas en función del retorno que tiene para Ceva. Proponer, acordar y ejecutar plan de acción aportando valor tanto al cliente como a Ceva (Win&Win) a largo plazo.
4. Identificar clientes actuales o potenciales que por volumen de compras puedan ser importantes para la sostenibilidad de la zona en los que se generan ventas sin aportar valor. Liderar la creación y ejecución de un plan de fidelización y posible reconversión del tipo de venta a través de propuestas innovadoras.
5. Ser capaz de transformar problemas en oportunidades. Liderar internamente la comunicación y plantear posibles soluciones para revertir estas situaciones. Propuesta al cliente y aceptación de las mismas.
6. Ayudar al SI Manager a desarrollar el acuerdo con la Distribución. Elaborar un plan de trabajo con la red de venta de la Distribución para gestionar clientes que nos serán impactados directamente por el TM para conseguir mejorar la eficiencia comercial de la zona.
7. Manejo y mantenimiento óptimo de la información del CRM: Reporting diario de los impactos/planes de acción, actualización continua de la BBDD (información clientes y contactos), organizar revisiones periódicas del SO de la zona con JdV y VS.
8. Responsabilizarse de la gestión y del seguimiento de los casos de farmacovigilancia de su zona.
9. Proponer internamente ensayos de campo que aporten valor a Ceva previamente consultado con VS. Apoyo a VS en el desarrollo, ejecución y seguimiento de ensayos propuestos en la zona.

**Dispnibilidad pernoctar 1-2 noches por semana.

¿QUE ESPERAMOS DE ESTA POSICIÓN?

- **Muy versátil: Sepa desenvolverse con soltura con diferentes perfiles** (Veterinarios como poca visión de negocio hasta ganaderos que miran el último céntimo pasando por estructuras más complicadas con varios interlocutores)
- **Ambición y motivación:** Es un reto de hacer crecer la zona en un sector poco profesionalizado.
- Capacidad de aportar ideas para trabajar de una forma diferente y conseguir los retos propuestos.
- Plantear **soluciones y planes de trabajo innovadores**.
- **Especialista en Pequeños Rumiantes (y en menor medida Vacuno de leche y terneros)** que genere impacto en los veterinarios y ganaderos TOP.
- Sea capaz de descubrir las **necesidades** de los veterinarios/ganaderos, sondeando **oportunidades** y capaz de hacer **propuestas de valor**.