



FUCHS es un grupo global de origen alemán que, desde hace más de 85 años se dedica al desarrollo, producción y venta de lubricantes y productos especiales relacionados para todo tipo de aplicaciones y sectores. Con 62 empresas y más de 5.800 personas empleadas en todo el mundo, el Grupo FUCHS es el proveedor independiente de lubricantes líder del mercado. Para nuestra filial española ubicada en Castellbisbal estamos buscando un/a:

## PRODUCT & BUSINESS MANAGER CONSTRUCCIÓN

### ÁREAS DE RESPONSABILIDAD:

Establecerá la estrategia comercial para el desarrollo sostenible del negocio gestionando la complejidad y rentabilidad de las categorías de producto asociadas al segmento construcción y dando soporte en la estrategia de desarrollo de producto en relación a las tendencias tecnológicas y de mercado con funciones y tareas tales como:

- Desarrollar e implementar la estrategia de marketing y ventas del segmento construcción dando soporte técnico y comercial al área comercial en todas las fases de la venta (prospección, calificación, presentación propuesta valor, negociación, cierre y servicio post venta).
- Identificar las necesidades del mercado en cuanto a productos y servicios y adecuar la propuesta de valor desarrollando relaciones con clientes y otras partes interesadas (centros de innovación, colaboradores externos, etc.) coordinando proyectos con clientes estratégicos y mantenimiento de las relaciones técnico-comerciales con clientes clave.
- Gestión del portafolio de productos y definir la propuesta de valor específica por cada producto, posicionamiento y gestión precios de venta, etc
- Desarrollar análisis ABCD y gestionar la rentabilidad de la cartera de productos, en coordinación y colaboración con la División Especialidades y otras filiales del Grupo FUCHS
- Transferencia de conocimiento: básico, casos de éxito, innovación o tendencias de otras filiales y grupos de trabajo del Grupo colaborando en equipos multifuncionales: comercial, I&D, Cadena suministro identificando necesidades o mejoras con otros departamentos de Fuchs Lubricantes.
- Desarrollo de materiales de formación para la red de ventas sobre aplicaciones segmentos construcción, productos y soluciones así como la transferencia de conocimiento de casos de éxito, innovación o tendencias de otras filiales del Grupo o de los KWG.

### REQUERIMIENTOS DE LA POSICIÓN:

Pensamos en una persona con Grado o Ingeniería Química o Mecánica con conocimiento de las aplicaciones y procesos productivos del sector de la construcción. Experiencia en iniciar, gestionar y cerrar procesos de venta B2B y en el sector de los lubricantes y conocimiento básico de productos. Fluidez en inglés hablado y escrito. Necesario espíritu emprendedor y competencias comerciales avanzadas, pensamiento analítico y excelentes habilidades de comunicación y presentación.

Ofrecemos la oportunidad de formar parte de una sólida empresa multinacional que fomenta la formación continua y el desarrollo de su equipo humano. FUCHS respeta y promueve los principios de igualdad de género, así como, la igualdad de oportunidades e inclusión de personas con diversidad funcional. Si crees que tu perfil encaja en la posición envía tu candidatura a Raquel.Chiachio@fuchs.com antes del 5 de Septiembre de 2022.

