

Importante fabricante de productos químicos, referente absoluto a nivel Nacional e Internacional por sus aportaciones en el desarrollo de nuevos productos que suponen importantes soluciones en diversos sectores (entre los que destacan: laboratorios farmacéuticos, sanidad, seguridad alimentaria, sanidad animal y medioambiental, etc...) busca incorporar en sus oficinas del Vallés Oriental, un/a

## **PRODUCT MANAGER**

Reportando a la Dirección Técnica y a la Dirección Comercial, la persona seleccionada se responsabilizará de definir los desarrollos de producto en base a los datos obtenidos a través de la red comercial y visitas con clientes, además del propio benchmark del sector.

### **Principales Funciones:**

- Estudiar el mercado a través del contacto directo con el cliente y analizar la competencia.
- Comunicarse y apoyar a la red comercial, acompañando cuando sea preciso en visitas complejas que se requiera reforzar con argumentos técnicos.
- Participar en actividades de marketing para aportar un punto de vista técnico.
- Asesorar y gestionar las consultas técnicas de clientes internos/externos.
- Dar servicio técnico a los clientes en colaboración con el área comercial.
- Realizar formación técnica a clientes externos/internos.
- Mantener la base de datos de productos.
- Detectar y buscar productos complementarios a las soluciones existentes.
- Impulsar la estrategia local de la marca y maximizar las ventas al establecer una dirección clara para la ejecución de la estrategia de marca.
- Comprender el potencial de los diferentes productos en relación a la segmentación de clientes.
- Definir el producto a desarrollar por I+D.
- Controlar los desarrollos en marcha y tomar decisiones que faciliten su progreso.
- Decidir qué productos pasan a producción.

### **Requisitos**

- Grado/Ingeniería en Química, Biología, Farmacia, o similar.
- Experiencia previa de 5 años en funciones similares, preferiblemente en sectores relacionados con la sanidad, salud, industria alimentaria, industria farmacéutica y/o sector pecuario.
- Dominio de paquete Office.
- Grandes dotes de comunicación y liderazgo.
- Enfoque a cliente y habilidades comerciales
- Inglés alto (valorable)
- Imprescindible disponibilidad para viajar por la península hasta un 50% de su jornada laboral (para el acompañamiento en visitas complejas y presentaciones que requieran apoyo técnico a solicitud del equipo comercial para cuentas clave.