



Técnico EXPORT Ingeniería
Para Cerámica Acústica S.L.
Enviar CV a fernando@hisaplan.com
29.12.2011

Antecedentes e introducción

La empresa Cerámica Acústica, constituida en el año 1.999, que tiene una fábrica de ladrillos ubicada en Corrales del Vino (Zamora) donde existe arcilla de una calidad única en la península ibérica para la fabricación de productos cerámicos, sigue elaborando ladrillos Gran FORMATO que comercializa en toda España con la Marca HispaPlano donde ha conseguido un notable conocimiento de la marca como consecuencia tanto de la calidad del producto como la del servicio y gestión prestado por el personal de la empresa.

Con motivo de la caída de sus ventas por la actual crisis de la construcción en el país y de la experiencia que su personal ha ido adquiriendo en estos años, ahora quiere exportar sus conocimientos en este sector para lo que acaba de poner en marcha un plan consistente en la venta de plantas para la fabricación de cualquier ladrillo en cualquier parte del mundo.

El objetivo de este plan es la venta del diseño, trabajos de ingeniería, posibles estudios de mercado, maquinaria, instalación y puesta en marcha (en los todos los países donde existan posibilidades de mercado), de las dos líneas siguientes:

- A. Ingeniería, diseño, suministro, instalación, montaje y puesta en marcha de fábricas de ladrillo multiproducto.
- B. Consultoría y know-how sobre el tratamiento de arcillas, la fabricación del ladrillo, técnicas de control de calidad y mantenimiento de maquinaria

Para lo que se ha estructurado la puesta en el mercado en base a las siguientes etapas o fases:

FASE 0

1. Conocer las posibilidades del posible cliente. Cuestionario inicial.
2. Cuestionario necesidades del cliente.

FASE I

3. Estudio previo del negocio personalizado para cada interesado. Business Plan.

4. Estudio geológico del terreno y análisis de las arcillas que van a ser materia prima.

5. Ingeniería previa del modelo de fábrica elegida.

6. Proyecto/s administrativo/s.

FASE II

7. Proyecto de ejecución de obra civil e instalaciones.

8. Colaboración en el estudio de las ofertas de constructoras para la ejecución de la obra civil.

9. Ejecución de la dirección de obra civil.

10. Suministro y montaje de fábrica completa.

11. Puesta en marcha de la fábrica garantizando producción en función de los productos a fabricar.

FASE III

12. Consultoría y Know-how sobre:

- La explotación minera: proyecto / legislación / seguimiento ambiental.
- La fabricación de los formatos de ladrillo que el cliente solicite.
- Formación del personal: funcionamiento de la línea de producción y mantenimiento preventivo.

Para la puesta en marcha de este plan es necesaria la

contratación de un técnico/a de comercio exterior

Que llevaría a cabo los siguientes **cometidos**:

1. Búsqueda de fuentes de información para localizar a los posibles compradores/inversores para el producto ofrecido.
2. Establecer alertas en todas las bases de datos de interés.
3. Localizar y usar adecuadamente las ayudas y cooperación de organismos públicos y privados (Icxex, Cámaras de Comercio, Comunidades autonómicas, etc.)
4. Realizar estudios de mercado para el producto en los países objetivos y de su legislación en cuanto a aranceles, impuestos y trámites para la importación de bienes de equipo.
5. Buscar, identificar, contactar y hacer seguimiento de los posibles clientes.
6. Atención telefónica y vía mails facilitando información técnico-comercial y resolución de dudas y consultas.
7. Responsable de las relaciones entre la empresa y el resto de empresas de los países a los que se dirija.
8. Diseñar, preparar y desarrollar documentación tanto para su envío como para presentaciones, reuniones de negocio, ferias, misiones comerciales y otros eventos comerciales.
9. Envío y negociación de ofertas con seguimiento hasta conseguir la venta.
10. Mantenimiento de la base de datos propia sobre las gestiones efectuadas con cada posible cliente.
11. Traducir a inglés y/o francés los documentos técnicos que se editen en castellano.

12. Propone estrategias para llevar a cabo todos estos cometidos.

Para desarrollar estos cometidos **se requiere** que el técnico/a sea/tenga:

1. Persona con formación en comercio exterior.
2. Dominio de inglés y de francés. Se valoraran positivamente conocimiento de otros idiomas.
3. Actitud e iniciativa propia para el desarrollo integral de los cometidos
4. Facilidad de trato, fluidez verbal y empatía.
5. Persona dinámica, organizada, con iniciativa y capacidad de resolución, asumiendo el cumplimiento de todos sus objetivos y con facilidad para trabajar en equipo y bajo presión.
6. Manejo fluido de informática, páginas web, correo electrónico, bases de datos, etc.
7. Disponibilidad para viajar esporádicamente al extranjero.

Cerámica Acústica valorará positivamente si tiene alguna formación en una ingeniería y

Ofrece al candidato/a:

1. Formar parte de la plantilla de una empresa líder en España en la fabricación de ladrillos Gran Formato.
2. Puesto de trabajo ubicado en Corrales del Vino (Zamora) con posibilidad de negociar y convenir una parte de la jornada como presencial y el resto de la jornada en su domicilio.
3. Alta en el régimen General de la Seguridad Social con remuneración de 20.000 €/brutos al año más incentivo de un 1% sobre las ventas efectivamente cobradas.
4. Aunque se pretende que el puesto de trabajo sea indefinido, contrato inicial de 3 meses y posteriormente un contrato de 6 meses hasta ver eficiencia en sus cometidos.

Zamora, 29 de Diciembre del 2.011