

Area Sales Manager, Spain

Advansor is looking for an Area Sales Manager for the Spanish Market to become a part of an international team driven by finding the best customer solutions.



Your role

Are you motivated by working with sustainable technology and being a driving force behind rolling out sustainable cooling even more, for the benefit of all of us and our descendants. Are you passionate about selling solutions where there is a strong focus on utilizing excess heat and systems with integrated heat pumps.

if so, read more about this exciting opportunity to join Advansor.

As our new Area Sales Manager in Spain, you will, as part of our sales team, be responsible for own sales in your area and be our face to the customers. In close collaboration with our internal sales team, Sales Engineering, you will support customers and continue to drive our sales growth. The position reports to the Regional Sales Manager Iberia. With your solid experience in developing technical sales and market shares within the refrigeration industry, your main function will be to sell our advanced CO2 refrigeration and heating systems in the retail, heating and industry segment via relationships to the end-users, refrigeration consultants and contractors.

As your dedicated colleagues, you will work towards a common goal of fast growth in sales, building and strengthen relationships with both existing and new customers, advising end-users and offer qualified technical support and sparring with designing consultants.

You will get an important position in a dynamic company, with responsibility for sales on the Spanish market. With your experience in technical sales of refrigeration systems, you contribute to securing our position as a market-leading supplier of CO2 refrigeration systems.

You will be working from home office, but travel activity in Spain and Europe is part of the job. You will mainly be travelling in Spain, and in addition participate in fairs one to two weeks per year.

EURES ESPAÑA. Síguenos en:



This project is funded by

Main tasks

- Drive sales by customer and market activities in line with global and regional plans
- Focus on current and future growth with sustainable profitability through existing and new customers in your sales area
- Support customers with technical clarifications and solutions
- Build and develop a strong network with Food Retail end-users, refrigeration consultants and contractors
- Perform sales activities with a strong focus on driving sales pipeline and customer development through planning and value selling

Your background

- You have a relevant professional background within refrigeration or a related businesses area
- Preferable +3 years of experience from general Retail refrigeration and HVAC business, coming with a proven success record in B2B sales
- Solid technical experience within refrigeration technology - preferably experience with natural refrigerants
- You have an open mindset, are willing to take responsibility and are good at working independently and structured
- You have a high personal drive, a positive attitude and are motivated by ambitious goals
- To be successful in this role, you need to be customer-oriented with excellent communicative and relationship-building skills
- You speak and write Spanish and English fluently.

We are looking for new team member, who is fluent communicating in Spanish. However, our corporate language is English, and therefore, it is also a requirement that you can communicate in English both orally and in writing.

We offer

As part of Team Advansor, you will get to work with more than 350 competent colleagues of more than 35 different nationalities and join us in our mission: to design and produce the world's best sustainable climate solutions. You will become part of a highly ambitious company that values a good working environment, diversity, and teamwork.

We offer flexible working hours, an informal work environment with the possibility to grow with the company. Salary is decided based on your qualifications.

Please contact Regional Sales Manager Iberia, Javier Montaner on +34 5188 89759 or jmm@advansor.com if you have any questions.

We look forward to receiving [your application](#) in English. <https://careers.dovercorporation.com/>

Sustainable CO2 climate solutions

As a market-leading manufacturer, we have designed and produced more than 16,000 CO2 systems for sustainable commercial and industrial cooling and heating around the world since 2006.

Many people associate CO2 with global warming. We're cool with that. Literally. Because CO2 is the most climate-friendly refrigerant: It is non-toxic, non-flammable and does not affect the ozone layer or harm our drinking water. **That is why we are 'cool with CO2'.**

EURES ESPAÑA. Síguenos en:



This project is funded by

Area Sales Manager en España

Advansor busca un Area Sales Manager para el mercado español para formar parte de un equipo internacional motivado por encontrar las mejores soluciones para el cliente.

Tu función

¿Te motiva trabajar con tecnología sostenible y ser una fuerza impulsora para implementar aún más la refrigeración sostenible, en nuestro beneficio y la de nuestras futuras generaciones ? ¿Te apasiona la venta de soluciones centradas en el aprovechamiento del calor excedente y de sistemas de bombas de calor integradas?

Si es así, lee más sobre esta gran oportunidad para unirte a Advansor.

Como nuevo Area Sales Manager en España, formarás parte de nuestro equipo de ventas, serás responsable de tus propias ventas en tu zona y serás nuestro representante ante los clientes. En estrecha colaboración con nuestro equipo interno de ventas, Ingeniería de Ventas, prestarás apoyo a los clientes y seguirás impulsando el crecimiento de nuestras ventas. El puesto depende del Regional Sales Manager en Iberia. Con tu sólida experiencia en el desarrollo de ventas técnicas y cuotas de mercado en la industria de la refrigeración, tu función principal será vender nuestros avanzados sistemas de refrigeración y calefacción, con CO2 en los segmentos de minoristas, calefacción e industrial, a través de las relaciones con los usuarios finales, consultores de refrigeración y contratistas.

Como tus dedicados compañeros, trabajarás hacia un objetivo común de crecimiento rápido en ventas, construyendo y fortaleciendo relaciones con clientes, tanto existentes como nuevos, asesorando a los usuarios finales y ofreciendo soporte técnico calificado y colaborando con consultores de diseño. Obtendrás un puesto importante en una empresa dinámica, con responsabilidad sobre las ventas en el mercado español. Con tu experiencia en ventas técnicas de sistemas de refrigeración, contribuirás a asegurar nuestra posición como proveedor líder en el mercado de sistemas de refrigeración con CO2.

Trabajarás desde tu oficina en casa, pero los viajes por España y Europa son una parte del trabajo. Viajarás principalmente por España y, además, participarás en ferias una o dos semanas al año.

Funciones principales

- Impulsar las ventas por cliente y las actividades de mercado de acuerdo con los planes globales y regionales
- Enfoque en el crecimiento actual y futuro, a través de clientes existentes y nuevos, con un beneficio sostenible en tu área de ventas
- Apoyar a los clientes con aclaraciones técnicas y soluciones
- Construir y desarrollar una sólida red de contactos con usuarios finales del sector minorista de la alimentación, consultores de refrigeración y contratistas
- Realizar actividades de ventas, con un fuerte enfoque en el impulso de la cartera de ventas y el desarrollo de clientes, a través de la planificación y la venta de valor

Tu experiencia

- Tienes experiencia profesional relevante en refrigeración o en un área de negocios relacionada
- Preferiblemente más de 3 años de experiencia en el sector de la refrigeración, calefacción, ventilación y aire acondicionado, con un historial de éxito en ventas B2B

EURES ESPAÑA. Síguenos en:



- Sólida experiencia técnica en tecnología de

refrigeración - preferentemente experiencia con refrigerantes naturales

- Tienes una mentalidad abierta, estas dispuesto a asumir responsabilidades y se te da bien trabajar de manera independiente y estructurada
- Tienes una gran motivación personal, una actitud positiva y te motivan los objetivos ambiciosos
- Para tener éxito en este puesto, debes tener experiencia con trato al cliente y tener excelentes habilidades comunicativas y para construir relaciones
- Hablas y escribes en español e inglés con fluidez.

Buscamos un nuevo miembro para nuestro equipo, que se comunique con fluidez en español. Sin embargo, nuestro idioma corporativo es el inglés y, por lo tanto, también es un requisito que puedas comunicarte en inglés tanto oralmente como por escrito.

Te ofrecemos

Como parte del equipo Advansor, trabajarás con más de 350 competentes compañeros de más de 35 nacionalidades diferentes, y unirte a nosotros en nuestra misión: diseñar y producir las mejores soluciones climáticas sostenibles del mundo. Pasarás a formar parte de una empresa muy ambiciosa que valora el buen ambiente de trabajo, la diversidad y el trabajo en equipo.

Ofrecemos un horario de trabajo flexible y un ambiente de trabajo informal con la posibilidad de crecer con la empresa. El salario se decide en función de tus cualificaciones.

Si tienes alguna duda, ponte en contacto con el Regional Sales Manager en Iberia, Javier Montaner, llamando al +34 5188 89759 o escribiendo a jmm@advansor.com

Esperamos recibir tu solicitud en inglés.

Soluciones climáticas sostenibles con CO2

Como fabricante líder en el mercado, hemos diseñado y producido más de 16 000 sistemas sostenibles de CO2 para refrigeración y calefacción comercial e industrial en todo el mundo desde 2006.

Muchas personas asocian el CO2 con el calentamiento global. Nosotros estamos cool con ello Literalmente. Porque el CO2 es el refrigerante más respetuoso con el clima: No es tóxico, no es inflamable y no afecta a la capa de ozono, ni contamina el agua potable. **De ahí nuestra afirmación: "Estamos cool con el CO2".**

EURES ESPAÑA. Síguenos en:



This project is funded by