

Knorr-Bremse es el fabricante líder de sistemas de frenado y suministrador de subsistemas adicionales para vehículos ferroviarios y comerciales, con unas ventas totales cercanas a los 8.000 millones de euros en 2023.

En 30 países, unos 32.000 empleados desarrollan, fabrican y dan servicio a sistemas de frenado, entrada, control y suministro de energía, sistemas de asistencia a conductores y climatización, así como sistemas de dirección y soluciones de control de transmisión y tren de potencia. Como líder tecnológico, a través de sus productos la empresa contribuye decisivamente, desde 1905, a una mayor seguridad vial y ferroviaria.

TECHNICAL MARKETING ENGINEER

Funciones del puesto:

Ser responsable de desarrollar y ejecutar actividades de marketing técnico. Como miembro del equipo de desarrollo de productos, deberá colaborar estrechamente con el departamento de ingeniería de ventas para llevar a cabo la capacitación técnica de ventas, garantizar el conocimiento de los clientes externos e internos, lanzar y realizar el seguimiento de nuevos productos, impulsar la dirección tecnológica de los productos y realizar análisis de mercado y de la competencia.

- Desarrollar diapositivas técnicas, libros blancos técnicos del sector, libros blancos técnicos verticales, guías de soluciones para socios y guías técnicas para socios.
- Creación de presentaciones de ingeniería de ventas, presentaciones de diapositivas para responsables de la toma de decisiones técnicas y contenido de ingeniería de ventas para facilitar las ventas técnicas.
- Documentar conceptos técnicos para garantizar que nuestros productos se entienden bien y se utilizan en la mayor medida posible.
- Apoyar el desarrollo de productos en las pruebas y el lanzamiento de productos, mediante la gestión de proyectos.
- Crear presentaciones informativas técnicas corporativas y generar presentaciones técnicas para el lanzamiento de productos.
- Trabajar directamente con los clientes para garantizar el éxito durante las primeras fases de evaluación, prueba, ensayo e implantación de productos en laboratorios, entornos de prueba de concepto e implantaciones de productos.
- Apoyar a los ingenieros de ventas durante la prueba de conceptos de los clientes para lograr criterios de éxito.
- Evaluar tecnologías nuevas, existentes o emergentes para su implementación en nuevos productos; capaz de comprender el potencial de nuevos negocios de los productos que integran nuevas tecnologías, capaz de establecer direcciones para producir tecnologías que mejoren el valor de los productos y tecnologías principales para un nuevo producto.

Competencias requeridas para el puesto:

- Formación en ingeniería o arquitectura en un entorno de desarrollo de proyectos y/o productos.
- Capacidad demostrada en la preparación de material de marketing.
- Más de 2 años de experiencia en desarrollo de negocio, marketing o ingeniería.
- Excelente dominio del inglés y el español.
- Muy valorable conocimientos de alemán.
- Dispuesto a viajar, mentalidad abierta para comunicarse con diferentes culturas.

Posibilidad de promoción Interna. Se analizará la viabilidad de cada cambio con los departamentos de entrada y salida, y en caso de confirmarse, mediante la realización de una entrevista personal.

* Como empresa inclusiva favorecemos el acceso al mercado laboral de personas con otras capacidades, aportando el correspondiente certificado de discapacidad.

Rogamos a aquellos que estén interesados envíen su CV actualizado a Rubén Sanz: Ruben.SanzIbanez@knorr-bremse.com

Importante indicar en el asunto: Candidatura TECHNICAL MARKETING ENGINEER

**Posición incluida en "Referral Program"*