TÉCNICA/O COMERCIAL DE EQUIPOS Y APLICACIONES

(ámbito de Ciencias con Especialización en Fotónica e Imagen)

Ubicación: Madrid **Tiempo de empleo:** jornada completa
Tipo de contrato / disponibilidad: indefinido /inmediata
Salario fijo: entre 24.000 € y 34.000 € brutos anuales, según experiencia y perfil

Iberoptics Sistemas Ópticos es una empresa española dedicada, desde hace más de 17 años, al asesoramiento técnico y el suministro de equipamiento de imagen y fotónica de grado científico e industrial de primeras marcas en instituciones universitarias, centros de investigación e industria (nacional e internacional). En los últimos años, también hemos establecido una división de i+D y colaboramos con entidades del sector público y privado en proyectos de investigación de diferente índole. Actualmente, somos 17 empleados (¡esperamos ser 18 antes de 2026!).

Descripción de la oferta:

Buscamos un profesional cualificado para incorporarse a nuestra división de Ciencia como Técnica/o de comercial de Equipos y Aplicaciones. Su tarea principal será comprender las necesidades del cliente (doctores/as e ingenieros/as en su mayoría), dar asesoramiento en la adquisición del equipamiento de laboratorio adecuado, y también dar soporte técnico postventa. El asesoramiento se dará en todo tipo de aplicaciones que puedan encontrarse en laboratorios de universidades y centros de investigación del territorio español y portugués. Si reúnes los siguientes requisitos, ¡nos encantaría conocerte!

Requisitos mínimos:

- Formación universitaria en ciencias, preferiblemente en física, química, ingeniería, o similar. Titulación de doctorado o máster (especialización en fotónica y/o imagen científica) a valorar.
- Carné de conducir válido y disponibilidad para viajar
- Nivel avanzado de castellano e inglés
- Personalidad agradable, extrovertida, curiosa, empática y paciente
- Destacadas habilidades organizativas y de gestión del tiempo y la información
- Habilidades sólidas de comunicación

Responsabilidades:

- Presentar y promover productos de la empresa a clientes existentes y potenciales
- Proporcionar asesoramiento técnico y comercial a los clientes
- Construir y mantener relaciones sólidas (fidelización) con clientes y proveedores
- Mantener un conocimiento actualizado sobre los productos de la empresa y la competencia
- Realizar presentaciones técnicas y demostraciones de productos
- Colaborar estrechamente con el equipo de ventas y el departamento técnico, reportar información de aplicaciones, tecnologías y mercados

Beneficios:

- Formación en la tecnología más puntera del mercado, y en el ámbito de ventas y soporte técnico
- Oportunidades de crecimiento profesional y desarrollo personal
- Ambiente de trabajo dinámico y colaborativo
- Remuneración base competitiva y paquete de beneficios según objetivos
- Fomento de iniciativa y propuestas propias
- Flexibilidad en el horario de entrada y salida

Si cumples con los requisitos y estás preparado para asumir un nuevo reto dentro del ámbito técnico-científico, envíanos tu currículum y breve carta de presentación a ielvira@iberoptics.com.

Iberoptics Sistemas Ópticos Iris Elvira Rodríguez, Ph.D.