

JOB DESCRIPTION

Position Title: Sales and Projects Engineer
Department: Sales and Business Development

Job Status: Permanent, Full-time
Reports To: Executive BD Manager

Company Overview

In business since 2003, Vista Solutions Inc. is a leading machine vision integrator and technology development company looking to fill the position of Sales and Projects Engineer at our Queretaro, MEX location. With headquarters in Windsor, Ontario Canada, Vista maintains staff and facilities in Canada, United States and Mexico.

Reporting to the Executive Business Development Manager in Queretaro, this individual will work in close collaboration with other members of the Business Development team to drive the entire sales process forward, thus allowing Vista to build on its corporate vision of achieving world class excellence and leadership position in the field of machine vision integration. The incumbent works across a broad range of industries including Automotive, Food and Beverage, Medical Device, Aerospace, Packaging, Metal Casting and Consumer Products/Electronics within Mexico, with a core focus on the local market to the Queretaro region.

Duties and Responsibilities

Sales

- Leverage existing relationships, and develop new relationships in industry for the purpose of expanding Vista business activities
- Work to maximize proposal profitability by obtaining the best supplier costs, while selling Vista labor at the highest price possible, as compared to our competitors
- Assume, manage and develop various key existing Vista clients within Mexico
- Reviews Customer Technical Specifications (i.e., Preferred Hardware, Deliverables, Milestones, Standards, Buyoff criteria, etc.) for bid package creation
- Consults with Technical Team to estimate technical requirements (i.e., Hours, Equipment, Subcontract services, etc.)
- Develop technical solutions and concepts based on client needs
- Coordinate technical demonstrations to existing and prospective clients as required
- Assist in the planning, execution and follow-up of trade shows and other similar events to further promote Vista
- Represent company at key industry trade shows for identifying new technologies, trends and market opportunities
- Look for market expansion strategies. These would be based upon the exploitation of successful Vista applications and / or projects which could be offered to new markets or similar competitors
- Prepare cost sheets and technical proposals
- Utilize Net Suite CRM as primary tool for managing and tracking the selling process, ultimately using this data for Sales Pipeline management and focus on Key Performance Indicators related to sales process
- Working directly with Mexico Technical Manager, understand key performance targets by which selling performance is measured
- Negotiate commercial issues and change in timing issues with the customers
- Prepare and present company and proposal presentations to clients (existing and prospective)
- Responsibility to drive and coordinate the project hand-off meeting with Vista PM team, at the time that PO is received from client

Project Management Support and Other Responsibilities

- Assist when needed, in the allocation of resources in Resource Planning Calendar
- Solicit quotations, as necessary, for equipment and sub-contract which are required in order to develop a client proposal
- As required, support PM in maintaining regular and ongoing communication with end users and other relevant stakeholders on topics related to project timing, open issues, engineering changes, etc;
- Together with Technical Manager and senior technical team, reviews documentation in advance of submission to the Customer (i.e. Evaluations, Engineering Studies, etc.)
- Assists as needed, in the maintenance of the project folder updated with all relevant documentation related to the project (i.e. Product Drawings, Customer Specifications, Proposals, etc.)

DESCRIPCION DE PUESTO

Position Title: Ingeniero de Ventas y Proyectos
Department: Ventas y Desarrollo de Negocios

Job Status: Permanente, Tiempo Completo
Reports To: Gerente Senior Qro

Company Overview

Operando desde el 2003, la Compañía es una organización de ingeniería y tecnología avanzada de rápido crecimiento; con un negocio principal y enfoque técnico en el Desarrollo de Visión Artificial y en la Integración de Visión Artificial; que incluye el despliegue de sistemas automatizados de inspección integral.

Reportando al Gerente Senior en Querétaro, esta persona trabajará en estrecha colaboración con otros miembros del equipo de Desarrollo Comercial para impulsar todo el proceso de ventas, permitiendo así que Vista se base en su visión corporativa de lograr una posición de liderazgo y excelencia de clase mundial en el campo de la integración de la visión artificial. El titular trabaja en una amplia gama de industrias que incluyen automotriz, alimentos y bebidas, dispositivos médicos, aeroespacial, empaque, fundición de metales y productos de consumo / electrónica en México, con un enfoque principal en el mercado local de la región de Querétaro.

Deberes y Responsabilidades

- **Ventas**

- Aprovechar las relaciones existentes y desarrollar nuevas relaciones en la industria con el fin de expandir las actividades comerciales de Vista.
- Trabajar para maximizar la rentabilidad de la propuesta obteniendo los mejores costos de proveedor, mientras vende mano de obra de Vista al precio más alto posible, en comparación con nuestros competidores.
- Asumir, administrar y desarrollar varios clientes clave existentes de Vista en México
- Revisar las especificaciones técnicas del cliente (es decir, hardware preferido, entregables, hitos, estándares, criterios de compra, etc.) para la creación de paquetes de oferta.
- Consultar con el equipo técnico para estimar los requisitos técnicos (es decir, horas, equipo, servicios de subcontratación, etc.)
- Desarrollar soluciones y conceptos técnicos basados en las necesidades del cliente.
- Coordinar demostraciones técnicas a clientes actuales y potenciales según sea necesario
- Ayudar en la planificación, ejecución y seguimiento de ferias comerciales y otros eventos similares para promover aún más Vista
- Representar a la empresa en ferias comerciales clave de la industria para identificar nuevas tecnologías, tendencias y oportunidades de mercado.
- Buscar estrategias de expansión del mercado. Estos se basarían en la explotación de aplicaciones y / o proyectos de Vista exitosos que podrían ofrecerse a nuevos mercados o competidores similares.
- Elaborar hojas de costos y propuestas técnicas
- Utilice Net Suite CRM como herramienta principal para administrar y rastrear el proceso de venta, y en última instancia, utilizar estos datos para la gestión del flujo de ventas y centrarse en los indicadores clave de rendimiento relacionados con el proceso de ventas.
- Trabajando directamente con el Gerente Técnico de México, comprenda los objetivos clave de desempeño mediante los cuales se mide el desempeño de ventas
- Negociar problemas comerciales y cambiar los problemas de tiempo con los clientes.
- Preparar y presentar presentaciones de empresas y propuestas a clientes (existentes y potenciales)
- Responsabilidad de conducir y coordinar la reunión de entrega del proyecto con el equipo de Vista PM, en el momento en que se recibe la orden de compra del cliente

- **Apoyo a la gestión de proyectos y otras responsabilidades**

- Ayudar cuando sea necesario, en la asignación de recursos en el Calendario de planificación de recursos.
- Solicitar cotizaciones, según sea necesario, para equipos y subcontratos que se requieran para desarrollar una propuesta de cliente.

- Según sea necesario, apoyar a PM en el mantenimiento de una comunicación regular y continua con los usuarios finales y otras partes interesadas relevantes sobre temas relacionados con el tiempo del proyecto, problemas abiertos, cambios de ingeniería, etc.
- Junto con el gerente técnico y el equipo técnico superior, revisa la documentación antes de enviarla al cliente (es decir, evaluaciones, estudios de ingeniería, etc.)
- Ayudar según sea necesario, en el mantenimiento de la carpeta del proyecto actualizada con toda la documentación relevante relacionada con el proyecto (es decir, dibujos del producto, especificaciones del cliente, propuestas, etc.)