



<https://oilthewoodlands.com/job/position-title-technical-quoter-inside-sales-2/>

Cotizador Técnico / Ventas Internas

Description

Descripción del Puesto

Título del Puesto: Cotizador Técnico / Ventas Internas

Compañía: Oil The Woodlands Group LLC

Ubicación: Remoto (Preferencia – Perú o Argentina)

Departamento: Ventas y Soporte Técnico

Reporta a: Gerente de Ventas Internas y Cotización Técnica

Resumen del Puesto

Oil The Woodlands Group LLC está en busca de un(a) **Cotizador(a) Técnico(a) / Representante de Ventas Internas** bilingüe y motivado(a) para unirse a nuestro creciente equipo internacional de operaciones. Esta posición desempeña un papel fundamental en el apoyo a nuestros clientes de la industria de **perforación de petróleo y gas**, enfocándose en proporcionar **cotizaciones técnicas precisas**, en la **búsqueda y adquisición de repuestos y equipos**, y en **mantener una comunicación excelente con clientes y proveedores**.

El(la) candidato(a) ideal tendrá **experiencia práctica en operaciones de perforación terrestres o costa afuera**, un **sólido entendimiento de los componentes de un taladro o plataforma**, y la **capacidad de traducir las necesidades técnicas en cotizaciones precisas y competitivas**.

Responsibilities

- Preparar y emitir **cotizaciones técnicas precisas** para equipos, herramientas y repuestos relacionados con **plataformas de perforación de petróleo y gas**.
- **Comunicarse con los clientes** por teléfono, correo electrónico y plataformas en línea (incluido LinkedIn) para comprender sus requerimientos y ofrecer soluciones adecuadas.
- **Buscar y negociar** con proveedores, distribuidores y fabricantes para obtener **precios competitivos y disponibilidad oportuna**.
- **Mantener y ampliar las relaciones** con los clientes existentes, al mismo tiempo que se **identifican nuevas oportunidades potenciales**.
- **Hacer seguimiento y gestión** de cotizaciones abiertas y órdenes de compra para garantizar un **cumplimiento puntual**.
- **Coordinar con los equipos de logística y compras** para gestionar los plazos de entrega y la documentación correspondiente.
- **Mantener registros actualizados** de todas las actividades de ventas utilizando el **CRM de la empresa** o hojas de cálculo.
- **Apoyar iniciativas de marketing** y la **interacción en línea con clientes** cuando sea necesario.

Industry

Sales | Technical Support

Job Location

Remote (Preferred – Peru or Argentina)

Remote work possible

Date posted

October 13, 2025

Valid through

31.01.2026

Qualifications

- **Educación:** Se prefiere formación técnica o de ingeniería (ideal en las áreas **mecánica, petrolera o industrial**).**Experiencia:**
 - De **1 a 5 años de experiencia práctica** trabajando en **plataformas de perforación de petróleo y gas**, ya sean **terrestres o costa afuera**.
 - De **1 a 5 años de experiencia en compras o ventas internas** dentro de la **cadena de suministro de equipos petroleros**.

Idiomas: **Bilingüe** – dominio fluido del **inglés y español** (oral y escrito).

Habilidades en Software: Dominio de **Microsoft Excel, Word, Outlook y Adobe PDF**.

Viajes: Debe estar **dispuesto(a) y disponible para viajar ocasionalmente** si se requiere.

Horario: **Disponibilidad flexible** para adaptarse a diferentes **zonas horarias de clientes** y a **requerimientos urgentes**.

Job Benefits

- Salario competitivo acorde a la experiencia.
- Potencial de bonificación basada en el desempeño.
- Flexibilidad de trabajo remoto.
- Oportunidad de crecimiento profesional dentro de una empresa internacional de suministros para campos petroleros en rápida expansión.

Contacts

Cómo Postularse

Los candidatos interesados deben enviar su currículum (CV) y una breve carta de presentación en inglés a: careers@oilthewoodlands.com Por favor incluya "Technical Quoter / Inside Sales – [Su Nombre]" en el asunto del correo