

KEY ACCOUNT MANAGER

Ref.193181 - 18/12/2024 - Comarca Bages

Descripció de l'oferta

Oportunitat professional en empresa pionera en el seu sector amb procés d'expansió a nivell mundial.

Funcions i requisits de la vacant

Pionera Empresa Sector Tèxtil, emplaçada al Bages, busca un/a KAM per desenvolupar solucions estratègiques amb els clients clau de l'empresa.

En dependència de Direcció Comercial, es responsabilitzarà de:

Gestió i anàlisis dels clients (report a CRM).

Gestió de la demanda.

Seguiment de previsió de clients.

Coordinació de la planificació de la producció amb Supply Chain.

Gestió integral de la comanda del client (inici comanda, pagament i recollida).

Gestió d'abonaments.

Gestió canvis de preus de clients.

Ofertes de nous productes.

Gestió del transport.

Implementar noves tecnologies i CRM per millora del departament comercial.

Seguiment pressupost anual de vendes.

Seguiment dels clients target adjudicats per país.

Presentació de proposta i adaptar necessitats per cada client potencial, segons estratègia marcada pel comitè de negoci.

Presentar noves oportunitats de negoci.

Participar en esdeveniments per captar clients (fires, networkings, congressos?)

Participar en els objectius propis anuals.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Partit flexible i divendres matí. Estiu intensiu.

Perspectiva de la feina: Estable

Previsió d'incorporació: 15 dies

Salari: Segons perfil i experiència aportada.

El salari es negociable

Altres dades a destacar: Abstenir-se no residents a les comarques sol.licitades o sense anglès avançat.

Estudis

És valorable

Certificats Professionals amb titulació Gestió administrativa i financera del comerç internacional (COMT0210)
Graduat/ada Superior amb titulació Comerç Internacional

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Idiomes

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)
Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)
Anglès - B2 - Avançat (Imprescindible)

Professions de la feina

Key account
Sales manager

Experiència laboral

És valorable - Experiència mínima de 2 anys demostrable en posició similar o com a back office i es vulgui projectar com a front office i comercial, obrint mercat i fidelitzant clients actuals. Altament valorable en entorns de producció i desenvolupament de nous mercats.

- Perfils dinàmics, amb visió comercial, empatia, iniciativa i enfocats a la consecució de vendes.

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B
El vehicle propi es requereix

Altres requeriments

RESIDENTS AL BAGES O BERGUEDÀ.

Empresa

Empresa: GPF Recursos Humans

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Consultoria, Assessoria, Recursos Humans, Selecció de personal, Gabinet de Psicologia i Formació.