

## KEY ACCOUNT MANAGER

Ref.193543 - 13/01/2025 - 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.