



Key account manager



Funciones: Crear nuevas estrategias para la captación de nuevos clientes y oportunidades. Establecer objetivos competitivos por zona, desarrollo de la cartera de clientes. Analizar las rentabilidades actuales y definirá nuevos planes comerciales en función de las posibilidades detectadas. Detectar las necesidades reales y desarrollo de ofertas corporativas, mediante el uso de las herramientas tecnológicas de la compañía. Potenciar diferenciación versus la competencia, proponiendo nuevas acciones o nuevos procesos.

Empresa: Serunion.

Lugar de trabajo: Leganés (Madrid).

Requisitos: FPPII – Diplomatura / Licenciatura ADE / Económicas. Dominio Paquete Office. Experiencia comercial mínima de 3 años, preferiblemente en venta a empresa de alimentación y servicios y/o en procesos de larga maduración.

Se ofrece: Estabilidad y continuidad en un proyecto de crecimiento. Formar parte de un equipo muy dinámico e innovador en las propuestas a clientes. Jornada de lunes a jueves en jornada partida, viernes jornada intensiva.

Más información: [Key account manager](#).