



Key account manager



Funciones: Su misión principal será realizar la captación, fidelización y seguimiento de las grandes cuentas, maximizando las ventas y su rentabilidad de acuerdo con los objetivos y estrategia de la empresa. Análisis de mercado e identificación de nuevas oportunidades de negocio. Gestión integral de las cuentas estratégicas de la compañía. Aplicación de políticas y procedimientos de la empresa en el mercado. Elaboración e implementación del plan de cuentas. Promover la implementación de la estrategia de la marca Eudec. Analizar la rentabilidad de las propuestas/proyectos. Presentación y negociación de propuestas comerciales. Posicionamiento y gestión de la marca en el mercado y a los clientes.

Empresa: [Grup Serhs](#).

Lugar de trabajo: Mataró (Barcelona).

Requisitos: Estudios universitarios en Empresariales, Administración y Dirección de Empresas o Turismo. Mínimo 2 años de experiencia como KAM o comercial de grandes cuentas, preferiblemente en el sector de la restauración, gran consumo u horeca. Valorable experiencia en el mercado francés. Catalán y castellano a nivel bilingüe. Nivel alto de francés. Valorable aportar idioma inglés. Disponibilidad para viajar a nivel nacional y Francia. Carnet de conducir. Se busca una persona con buenas habilidades de negociación, con una clara orientación a resultados y con capacidad de liderazgo ante los cambios.

Se ofrece: Jornada completa.

Más información: [Comercial de grandes cuentas](#).