



Key account manager para restauración colectiva



Funciones: Gestionar los clientes del sector B&I y espacios singulares. Gestionar la cartera de clientes potenciales y prospección. Captación de nuevos clientes. Desarrollar la cifra de negocio manteniendo los márgenes. Poner en marcha la estrategia comercial elaborada por la dirección comercial. Realizar ofertas comerciales con el apoyo de los servicios funcionales. Atender las apertura de pliegos y concursos. Asegurar un reporte periódico de los pedidos realizados, presupuestos, acciones promocionales concertadas, nivel de precios y de la competencia, de sus cuotas de mercado...usando las herramientas actuales comerciales. Puntualmente atender a los concursos públicos a los que la dirección comercial decida presentarse. Hacer prospección para las ofertas a clientes privados. Proyección de rentabilidad de eventos. Realizar y liderar las negociaciones con los clientes.

Empresa: [Serunion](#).

Lugar de trabajo: Barcelona.

Requisitos: Formación universitaria en ADE, CC, Económicas, especialización en Marketing o Ventas. Formación en comunicaciones o afines con énfasis en marketing. Inglés medio alto. Experiencia entre 3 a 5 años como comercial tanto en fidelización como captación de clientes en B&I. Experiencia en restauración colectiva preferiblemente.

Se ofrece: Formar parte de un equipo muy dinámico con mucha orientación al cliente y al logro. Una política salarial competitiva. Posición fija a jornada completa. Formación continua de alto nivel. Formar parte de una empresa multinacional y en crecimiento con posibilidades de desarrollar carrera profesional. Ordenador de empresa, teléfono de empresa y gastos (dietas y km). Incorporación inmediata. Beneficios sociales: seguro de salud privado (mutua), club descuentos empleados/as Serunion, política de teletrabajo (2 días desde casa), flexibilidad horaria, formación de nivel.

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