



Key account manager

Key account manager

Funciones: Elaboración y negociación de ofertas comerciales. Análisis del mercado, estudio de la competencia y posicionamiento de Serunion. Elaboración, seguimiento y desarrollo de las cuentas comerciales.

Empresa: [Serunion](#).

Lugar de trabajo: Madrid.

Requisitos: Experiencia previa en venta de servicios a grandes empresas, preferiblemente sector restauración y colectividades. Muy valorable dominio del inglés. Buen dominio de las herramientas informáticas, paquete *Office*, muy especialmente *Power Point*.

Se ofrece: Contrato indefinido. Jornada completa.

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