



KEY ACCOUNT MANAGER

1. MISIÓN PRINCIPAL:

- Gestionar las grandes cuentas europeas.

2. FUNCIONES PRINCIPALES:

- Elaborar las estrategias para las grandes cuentas europeas e integrarlas en el Plan de Ventas del país correspondiente.
- Visitar a clientes a nivel internacional según indicaciones de la política comercial de la compañía.
- Captación de nuevos clientes.
- Apoyo al departamento de atención al cliente para obtener resultados óptimos en las ventas.
- Controlar las condiciones pactadas en los contratos entre Bralo y sus clientes.
- Atención telefónica o vía correo electrónico de consultas técnicas. Elaboración de ofertas comerciales.
- Elaboración de informes para la toma de decisiones, control de impagados, cambios de condiciones comerciales, plazos de entrega, etc.
- Participación activa en las ferias internacionales en las que participa Bralo.
- Preparación y confección de rápeles.
- Gestión, control y análisis de las ventas del ámbito internacional.
- Reclamaciones de clientes que requieran apoyo comercial. Orientarles y guiarles en el correcto canal para la resolución.
- Velar por la correcta información de los clientes en el sistema.

3. REQUISITOS:

Competencias:

- Dotes comerciales.
- Responsabilidad.
- Destrezas de negociación.
- Capacidad de análisis de información.
- Orientación al cliente interno y externo.
- Liderazgo.
- Firmeza personal.
- Flexibilidad.
- Capacidad de organización.
- Compromiso con la organización.
- Discreción.
- Proactividad.



Formación y/o experiencia:

- Estudios de Ventas, Marketing o Ingeniería.
- Experiencia mínima de 5 años en gestión de grandes cuentas europeas.
- Experiencia en negociación con Centrales y Grupos de Compra.
- Nivel muy alto de inglés (C1/C2).

[MANDA TU CURRICULUM](#)