

## KEY ACCOUNT MANAGER (Junior) con inglés y alemán

### REQUISITOS

- Ciclo Formativo Grado Superior de Marketing, Finanzas, Administración de empresas o similar
- Buenas habilidades de negociación y gestión comercial, prospección de mercado, así como de captación, fidelización y cuidado de clientes
- Nivel medio o avanzado de alemán y nivel superior de inglés,
- Disponibilidad para viajar

### DESCRIPCIÓN

Buscamos un/a **Key Account Manager (Junior)** con excelentes habilidades de gestión de cuentas, gestión de clientes, negociación y dirección estratégica para unirse a nuestro equipo. En este rol, serás responsable de desarrollar y gestionar relaciones a largo plazo con nuestros clientes más importantes, asegurando la satisfacción y el crecimiento de su negocio. Sector Alimentación.

Desde Ammerland Ibérica seleccionamos un perfil de Key Account Manager (Junior) con conocimientos en inglés y alemán para mantener una comunicación idónea con nuestra fábrica en Alemania y los clientes en la Península Ibérica en el sector de la alimentación. Pensamos en una persona con disponibilidad para viajar (carnet de conducir), con orientación al cliente, flexible, a la vez que organizada y con predisposición al trabajo en equipo.

¿Cuál será tu misión?

- **Gestión de cuentas:** Habilidad para establecer y mantener relaciones sólidas con clientes clave, identificar y satisfacer sus necesidades.
- **Gestión de clientes:** Capacidad para anticipar y resolver problemas, brindar un excelente servicio al cliente y maximizar la satisfacción.
- **Negociación:** Habilidad para negociar acuerdos beneficiosos para ambas partes, demostrando creatividad y flexibilidad.
- **Dirección estratégica:** Capacidad para desarrollar e implementar estrategias de negocio efectivas, alineadas con los objetivos de la organización.

- **Desarrollo de negocio:** Habilidad para identificar y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento, expandiendo la cartera de clientes.
- **Presentaciones de ventas:** Capacidad para realizar presentaciones persuasivas y efectivas, adaptándose a las necesidades de cada cliente.
- **Estrategias de mercado:** Conocimiento de las tendencias y dinámicas del mercado, y habilidad para desarrollar estrategias de posicionamiento efectivas.
- **Segmentación de clientes:** Capacidad para analizar y segmentar la cartera de clientes, priorizando y adaptando enfoques según las necesidades de cada segmento.

## ¿Qué ofrecemos?

Una oportunidad única para unirse a un equipo dinámico y en constante crecimiento, donde tendrá la oportunidad de desarrollar sus habilidades y contribuir al éxito de la organización. Además, contará con un entorno de trabajo estimulante, posibilidades de desarrollo profesional en un entorno donde prima el buen ambiente laboral.

- Salario competitivo a valorar en función de la experiencia aportada

- otros beneficios: vehículo, parking

Si buscas un nuevo proyecto donde desarrollar todo tu potencial, ¡Escríbenos, queremos conocerte!