

Key Account Manager

Misión

Reportando a la Dirección Comercial, buscamos una persona positiva, dinámica y orientada al negocio, para formar parte de nuestro equipo en Madrid. Responsable de la satisfacción de sus clientes, que coordine los recursos de la compañía para realizar proyectos de soluciones Tecnológicas y Aplicativas que añadan valor cuantificable al negocio del cliente.

Competencia profesional

- Has practicado con éxito la venta consultiva de tecnología y soluciones de digitalización de procesos, preferentemente en los sectores logístico e industrial.
- Dominas la oferta de los principales fabricantes de tecnología para la trazabilidad, identificación y movilidad.
- Sabes apoyar y coordinar a los equipos técnicos de la empresa para realizar los proyectos de sus clientes según comprometido y con costes definidos.
- Desarrollas de forma natural relaciones a largo plazo con sus clientes.
- Eres proactivo en la búsqueda de nuevas oportunidades de ventas, en su cartera de clientes y en la búsqueda de nuevos clientes.
- Tienes una fuerte cultura de trabajo por objetivos.
- Tienes un buen conocimiento de las herramientas de oficina de la suite de Microsoft.

Competencia relacional

- Desarrollas naturalmente relaciones a largo plazo con clientes, colaboradores y miembros de los equipos de una organización.
- Sabes trabajar en equipo y tienes iniciativas y participación en la dinámica de la empresa.
- Eres organizado y riguroso.

Actitud

La creatividad, la cooperación y la capacidad de respuesta son parte de tus cualidades y son una verdadera fortaleza para nosotros y nuestra seña de identidad. Te sientes cómodo fuera de tu zona de confort y aportando tanto su conocimiento técnico-aplicativo como aportando tu propio toque creativo. Lleno de ideas, proactivo, te gustará descubrir y aprender cosas nuevas en un entorno que cambia muy rápido.

Una buena experiencia

Tienes entre 3 y 5 años de experiencia exitosa en un puesto similar.