



Gestor de Cuentas de Alimentación Moderna (KAM)

Descripción del Puesto

Desde AHEMBO, S.L. estamos buscando un Key Account Manager (KAM) para nuestra delegación en Las Palmas de Gran Canaria para desarrollar el negocio en las grandes cuentas de Ahembo garantizando el aumento de las ventas y la calidad del servicio ofrecido.

Funciones y responsabilidades del puesto

- Definición, desarrollo y negociación del plan de cuentas anual de los clientes asignados. Identificación de palancas de crecimiento y de rentabilidad, valoración y determinación de recursos necesario para su implementación.
- Visitar periódicamente a los interlocutores de cada cuenta, con el fin de presentar, negociar y planificar las tarifas, novedades de productos y calendarios promocionales.
- Visitar periódicamente los puntos de venta de las cuentas asignadas, con el fin de detectar oportunidades, verificar la correcta ejecución de los planes y el cumplimiento de los acuerdos alcanzados.
- Coordinar con las agencias de mercadeo la confección de rutas y seguimiento del servicio realizado por los reponedores. Supervisión de las rutas de mercadeo propias.
- Informar sobre actividades de la competencia. Estructura del comercio y canales de distribución. Características generales y regionales del mercado y hábitos del cliente y del consumidor.

Formación requerida

- Economía, Administración y Dirección de empresas, o similar. (Graduado medio o superior).

Experiencia Requerida

- Se valorará experiencia en el puesto, pero no es un requisito imprescindible.

Competencias y/o Habilidades

- Trabajo en equipo.
- Negociación.
- Planificación.
- Gestión de equipos.
- Análisis.
- Comunicación.
- Toma de decisiones.

Qué ofrecemos

- Incorporación a una empresa líder en su sector, en un entorno profesional y competitivo.
- Contratación indefinida, jornada completa.
- Oportunidad de crecimiento y desarrollo profesional.
- Participación en proyectos emocionantes y desafiantes.
- Un equipo apasionado y colaborativo.