

KEY ACCOUNT MANAGER

Ref.199758 - 20/01/2026 - Comarca Gironès

Descripció de l'oferta

Estem en la cerca d'un/a professional per integrar-se al nostre equip com a Key Account Manager amb un enfocament especial en la indústria d'embalatge alimentari. La missió serà liderar les estratègies comercials, gestionar comptes clau i garantir la implementació de solucions innovadores per als nostres clients, a nivell nacional.

Funcions i requisits de la vacant

- ? Desenvolupar i executar estratègies comercials per plàstics d'enginyeria en els mercats objectius, amb un enfocament especial en el sector de les grans superfícies i supermercats en l'àmbit espanyol.
- Disponibilitat per viatjar a nivell nacional, i ocasionalment internacional.
- ? Gestionar i expandir una cartera de comptes clau, mantenint relacions sòlides amb clients existents i identificant noves oportunitats de negoci.
- ? Col·laborar amb l'equip de desenvolupament tècnic i màrqueting per adaptar les solucions als requisits dels clients, des del concepte fins a la producció.
- ? Analitzar tendències de mercat, necessitats dels clients i activitats dels competidors per identificar oportunitats de creixement.
- ? Implementar i supervisar l'estratègia de preus en col·laboració amb l'equip de màrqueting, assegurant la competitivitat i la rendibilitat en el mercat.
- ? Reportar regularment els avenços de vendes i les tendències del mercat, alineant-se amb els objectius estratègics de l'empresa.
- ? Treballar en estreta col·laboració amb equips interns per garantir l'òptima integració dels productes en les aplicacions dels clients.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Dll - Dj de 8 a 17h/Dv de 8 a 14h

Perspectiva de la feina: Perspectiva de creixement

Adreïenir

SBA (fix + variable) en funció del perfil i experiència aportada

Altres dades a destacar: ? Formació universitària o diplomatura en qualsevol disciplina relacionada amb negocis, gestió comercial, enginyeria o àmbits afins.
? Habilitats de negociació, presa de decisions i comunicació, amb una mentalitat orientada al creixement.
? Capacitat d'adaptar-se a un entorn competitiu i de treballar de manera autònoma i en equip.
? Coneixements bàsics de producció i elaboració d'embalatges (molt valorable).

Estudis

És valorable

- Enginyeria Tècnica amb titulació Enginyeria tèxtil, paperera i gràfica
- Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting
- Enginyeria Tècnica amb titulació Agroalimentària
- Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Idiomes

Català - C2 - Expert (Imprescindible)
Castellà - C2 - Expert (Imprescindible)
Anglès - B2 - Avançat (Valorable)

Coneixements necessaris

Office 365

Polymer

Sage

Professions de la feina

Key account

Responsable comercial

Sales manager

Experiència laboral

És imprescindible

? A partir de 3 anys d'experiència en vendes tècniques dins de la indústria d'embalatges flexibles, paper o indústria alimentària.

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

El vehicle propi es requereix

Empresa

Sector: Indústria tèxtil / fusta / suro / paper / plàstic i altres manufactures

Descripció: Grup d'empreses especialitzades en solucions d'embalatge i packaging, especialment per al sector alimentari i gran distribució.