

KEY ACCOUNT MANAGER - PERFUMERIA

Ref.204222 - 07/09/2026 - Girona (Girona)

Funcions i requisits de la vacant

Des de Paul Marlex col·laborem amb una empresa consolidada i referent en el sector de la perfumeria i la cosmètica, ubicada a la província de Girona, en la incorporació d'un/a Key Account Manager per reforçar el seu equip comercial.

La persona seleccionada assumirà la gestió i desenvolupament d'una cartera de clients B2B, esdevenint el principal interlocutor/a comercial dels comptes assignats i vetllant per la consolidació de relacions comercials sòlides i de llarg termini.

Es tracta d'una posició amb un elevat component de gestió de comptes, negociació i desenvolupament de negoci, amb una clara orientació a la satisfacció del client, els resultats i la rendibilitat de la cartera.

Quines seran les teves funcions?

- Gestionar una cartera aproximada de 10 clients B2B, assegurant-ne el seguiment i desenvolupant una relació comercial sòlida i de confiança.
- Analitzar les necessitats dels clients i identificar oportunitats de creixement i desenvolupament dels comptes.
- Presentar propostes comercials i gestionar-ne el seguiment, incloent-hi la negociació de preus, condicions i acords comercials.
- Realitzar el seguiment de comandes i incidències, coordinant-se amb els diferents departaments interns per garantir una correcta resposta al client.
- Fer seguiment de l'evolució dels comptes, els objectius comercials i la seva rendibilitat, identificant possibles àrees de millora.
- Mantenir actualitzada la informació i activitat comercial al CRM i participar en reunions, fires i esdeveniments vinculats al sector.

Què oferim?

- Un projecte amb entitat pròpia: la gestió d'un compte estratègic amb marge real de decisió i autonomia en el dia a dia.
- Posició de confiança, amb capacitat per organitzar-te i gestionar el compte.
- Estabilitat i recorregut dins una empresa consolidada, amb contracte indefinit.
- Gestió d'una cartera de clients consolidada i possibilitat d'incidir directament en el seu desenvolupament.
- Treball transversal amb els diferents departaments de l'organització.

Ets el/la candidat/a ideal si...

- Aportes experiència en vendes i gestió comercial B2B, preferiblement en els sectors de perfumeria, cosmètica, gran consum o àmbits similars.
- Tens un Cicle Formatiu de Grau Superior en Comerç i Màrqueting, Administració o similar (es valorarà formació universitària en ADE, Màrqueting o Comerç).
- Destaqués per la teva capacitat de comunicació i negociació, orientació a resultats, autonomia i orientació al client.

- Disposes d'un nivell mínim d'anglès B2. Es valoraran altres idiomes.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Jornada Completa

Perspectiva de la feina: Estable

Previsió d'incorporació: 1 mes

Estudis

És valorable Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses
Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

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

Professions de la feina

Key account

Representant/a comercial

Experiència laboral

És valorable Experiència en gestió de grans comptes o gestió de molts clients, preferiblement en el sector de la perfumeria/cosmètica.
Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista
Anys d'experiència: 3 anys

Empresa

Empresa: Paul Marlex

Sector: Auditoria / Gestoria / Assessoria / Consultoria / Legal

Descripció: Consultoria en RRHH especialitzada en la selecció de càrrecs intermitjos i directius