Skreen Group

https://www.skreen-group.com/poste/key-account-manager-spanish-version/

Key Account Manager F/H – Barcelona

Organisme employeur
Skreen Talent

Type de poste
Temps plein

Lieu du poste
Barcelona, España

Date de l'annonce
5 février 2025

Description

Skreen Talent, **firma de reclutamiento especializada en los sectores de Ventas y Marketing**, busca para su cliente, un **actor clave en la transformación digital y la experiencia del cliente**, que apoya a grandes empresas en su estrategia digital y tecnológica.

Como parte de su crecimiento, nuestro cliente busca un **Key Account Manager (H/M)** en **Barcelona** para fortalecer su equipo comercial y gestionar una cartera de clientes estratégicos.

Responsabilités

Como **Key Account Manager**, serás responsable del **desarrollo y gestión de una cartera de clientes clave**. Jugarás un papel esencial en la **satisfacción del cliente, la identificación de nuevas oportunidades y el crecimiento de los ingresos**.

Tus principales misiones

Desarrollo comercial

- Gestionar y expandir una cartera de clientes estratégicos identificando nuevas oportunidades de negocio.
- Desarrollar e implementar estrategias comerciales adaptadas a las necesidades y objetivos de los clientes.
- Prospectar nuevos clientes y ampliar las relaciones con los clientes existentes.

Gestión de la relación con el cliente

- Construir y mantener **relaciones sólidas y de confianza** con los clientes clave.
- Comprender los desafíos comerciales de los clientes y apoyarlos en su **transformación digital**.
- Asegurar un seguimiento regular de los proyectos en coordinación con los equipos internos.

Estrategia de ventas y negociación

- Gestionar el **ciclo de ventas completo**, desde la propuesta comercial hasta la firma del contrato.
- Liderar **negociaciones comerciales** para lograr **acuerdos beneficiosos para ambas partes**.
- Monitorear **KPIs comerciales** y proporcionar informes regulares.

Qualifications

Experiencia y habilidades

- **Mínimo 5 años de experiencia** en la gestión de cuentas estratégicas, idealmente en un entorno **digital, IT o consultoría**.
- Sólida comprensión de los desafíos relacionados con la **transformación digital** y la experiencia del cliente.

- Capacidad demostrada para gestionar **ciclos de ventas complejos** e interactuar con **ejecutivos de alto nivel (C-Level)**.
- Excelentes habilidades en **negociación, desarrollo de negocios y gestión de relaciones con clientes**.

Idiomas

- **Español fluido** y **inglés profesional** son imprescindibles.

Avantages du poste

- Únete a un **líder en transformación digital**.
- Trabaja en **proyectos innovadores y desafiantes** con clientes reconocidos.
- Forma parte de un **equipo dinámico e internacional**.
- Accede a **oportunidades de desarrollo profesional y formación continua**.

¿Te identificas con este perfil y quieres asumir este reto? ¡Postula ahora!