

Key Account Manager Productes alimentaris sostenibles

El Prat de Llobregat (Barcelona)

Estem buscant un/a **KAM compromès/esa amb la sostenibilitat, l'economia circular i la inclusió social**, per liderar i fer créixer la comercialització de conserves vegetals veganes fetes amb fruita i verdura descartada del circuit comercial.

Formaràs part d'un projecte pioner amb **triple impacte (ambiental, social i econòmic)**, que transforma excedents i imperfeccions en productes d'alt valor, i que dona oportunitats laborals a persones en risc d'exclusió.

Responsabilitats clau:

- Dissenyar i executar estratègies de vendes per canals com GMS, HORECA i detallistes.
- Negociar amb distribuïdors i captar nous clients a Catalunya i Espanya.
- Gestionar comptes clau de forma integral.
- Treballar de manera col·laborativa amb equips interns per optimitzar processos i propostes de valor.

EL PROPÒSIT de IM-PERFECT

A es im-perfect® estem compromesos amb la prevenció de les pèrdues i el malbaratament concretament de fruites i verdures i, a més, ho fem a través d'un model que posa també al centre la justícia social.

Un dels reptes ambientals més grans a què ens enfrontem són les pèrdues i el malbaratament alimentari. Al món, 1/3 dels aliments es desaprofiten anualment al llarg de la cadena alimentària. Aquesta problemàtica causa el 8% de les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle i suposa el malbaratament de milions de km³ d'aigua. Els experts assenyalen que posar-hi fi seria una de les solucions amb més força per reduir el canvi climàtic.

QUÈ OFERIM?

- Incorporació: immediata
- Jornada laboral: a temps complet (40 h. / setmana) amb horari flexible
- Remuneració: retribució d'acord amb l'experiència i els valors aportats (orientatiu: 40.000 entre fixe i variable (variable en funció del compliment d'indicadors definits segons quantitatius dels comptes: qualitat de servei, facturació, etc.)
- Lloc de treball: som al Prat de Llobregat. Amb possibilitat de viatjar.

FUNCIONS:

Key Account Manager, que formarà part de l'equip emprenedor d'es im-perfect® per impulsar, comercialitzar i gestionar les vendes a la empresa:

- Impulsar el creixement i retroalimentar l'estratègia de vendes
- Estimular el creixement i maximitzar volum de les vendes utilitzant les eines disponibles.
- Crear una estratègia que s'ajusti a les necessitats, el creixement i l'orientació dels canals es im-perfect®: GMS, HORECA i detallista (a través de distribuïdors).
- Perseguir oportunitats de negoci amb la força de vendes dels distribuïdors.
- Buscar oportunitats de desenvolupament negoci a través de l'anàlisi del mercat, nous productes i àrea de millora.

- Reportar a la direcció general.
- Col·laboració i treball conjunt amb l'equip de producció per a la millora interna i la millora de la proposta de valor al mercat.

Comercialització de productes:

- Negociar contractes i acords dins dels estàndards establerts.
- Negociar les plantilles i les condicions comercials anuals de cada client, aplicant l'estratègia definida per al canal.
- Captar nous clients per canal a la zona geogràfica de Catalunya i Espanya, especialment en gran consum.
- Gestionar el compte per complet: relacional amb comprador/a, promocions, catàlegs, presentació nous productes.

Gestió de comptes, equips i col·laboració:

- Gestionar i desenvolupar, de manera integral, els Comptes Clau assignats.
- Gestionar i dur el manteniment dels clients.
- Realitzar visites periòdiques dels distribuïdors.
- Analitzar i fer seguiment al pressupost de vendes de manera continuada.
- Col·laborar amb altres àrees de l'empresa per garantir una planificació adequada de les accions

PERFIL

- Formació bàsica: preferiblement Llicenciatura/Grau en ADE, Econòmiques o similar.
- Experiència prèvia: 3 a 5 anys d'experiència demostrada en gestió de comptes regionals i/o nacionals dins dels canals (GMS, HORECA, detallista) i gestió amb distribuïdors en el sector alimentació (es valorarà especialment experiència en conserves o aliments d'origen vegetal).
- Idiomes: imprescindible català i castellà nivell alt. Valorable anglès i/o francès a nivell alt.
- Carnet de conduir: Tipus B

COMPETÈNCIES

- Capacitat de negociació de preus i contractes amb clients.
- Orientació al client i a resultats, i habilitats comunicatives.
- Alta capacitat analítica i treball per objectius.
- Bona planificació per poder liderar projectes i equips de treball.
- Persona proactiva, resiliència, resolutiva i emprenedora.
- Sense por a enfrontar reptes i buscar solucions.
- Capacitat de treball en equip.
- Identificació amb els valors i propòsit de l'empresa social.

T'ofereim:

- Projecte amb propòsit i reptes reals d'escalabilitat.
- Remuneració en funció de l'experiència + variable per resultats (40.000 entre fixe i variable).
- Espai de treball al Prat de Llobregat i mobilitat per territori nacional.

Busquem una persona orientada a resultats, autònoma, amb esperit emprenedor i sensibilitat pel canvi social i ambiental.

Si vols que la teva feina contribueixi a un món millor, aquesta oportunitat és per a tu. Interessats/des enviar CV indicant la Ref. KAM-p a bugarte@analisisydesarrollo.com.