

ACCOUNT MANAGER

CENTRE ESPECIAL DE TREBALL APUNTS
REF MAIL AMANAGER
SELECCIO@FUNDACIOJOIA.ORG
WWW.GETAPUNTS.ORG

VOLEM INCORPORAR A L'EQUIP UNA PERSONA PER...

Vendre i comercialitzar els productes i serveis d'Apunts B2B, alineant l'estratègia de vendes amb l'estratègia general de l'organització, per aconseguir assolir els objectius de facturació i creixement establerts, obtenint el major marge de benefici possible, prioritant la relació de qualitat i de llarga durada amb clients estratègics i grans comptes, i traslladant sempre el valor social i de sostenibilitat de la nostra marca.

REQUISITS

- Titulació i/o experiència en l'àrea de màrketng i vendes
- Experiència mínima demostrable de 3 anys en lloc igual o similar
- Valorable aportació d'una cartera pròpia de clients
- Capacitat per captar i gestionar grans comptes
- Experiència amb plataformes CRM
- Valorable experiència com Account Manager en Centres Especials de Treball
- Valorable coneixement de la LGD i les Mesures Alternatives
- Valorable coneixement del sector de les arts gràfiques i la missatgeria
- Orientació a objectius i resultats, orientació al client, capacitat de comunicació i habilitat negociadora, capacitat resolutiva, proactivitat, i habilitat negociadora
- Domini d'Excel, paquet Office, Outlook i domini d'Internet.

FUNCIONS

- Prospecció activa del mercat, vinculat a captar grans comptes.
- Generació constant de noves oportunitats comercials a mercats actuals i potencials.
- Identificar i establir objectius de vendes a curt, mig , i llarg termini, creant estratègies comercials.
- Crear una estratègia única i personalitzada de vendes per a cada client.
- Conèixer i estar actualitzat de les accions comercials i nous productes i serveis de la competència.
- Explorar i conèixer les necessitats del client per satisfer i complir amb les seves expectatives.
- Conèixer i explorar noves tendències que sorgeixin als mercats en els quals operem.
- Informar i assessorar sobre el compliment de la LGD amb el CET a través de Mesures Alternatives.
- Facilitar els lead dels clients actuals que puguin vincular-se amb la Fundació Joia.
- Alimentar i actualitzar el CRM per al seguiment de clients, de leads, i de noves oportunitats comercials.
- Realitzar els briefings dels clients de forma acurada.

CONDICIONS

- Data d'incorporació: desembre 2021 / gener 2022
- Lloc de la vacant: Barcelona (c/Bac de Roda, 149)
- Jornada: Sencera (37,5h/setmana)
- Remuneració: 22.572,57€ anuals salari base + incentiu mensual per facturació.
- Tipus de contracte: Estable (6 mesos + 6 mesos + Indefinit)
- Horari laboral Europeu: De 8.30 a 13.30 i 14.30 a 17.30h. Divendres de 8.30 a 14.00h. Flexibilitat horària de 30 minuts en l'entrada o sortida en combinació amb el temps de dinar.
- Accés al Pla de Mesures de Conciliació i al Pla de Retribució Flexible