

# Anexo 16: Requerimiento y Perfil de Colaboradores



## Descripción de Puesto solicitada por Gerente Comercial, para cubrir plaza – Febrero 2019

### **JOB DESCRIPTION**

Key Account manager Junior

#### **Definición**

Persona que gestiona las cuentas claves y potenciales. Negocio B2B. Venta de Servicios de Recursos Humanos.

- Clientes existentes, retenidos,
- Nuevos Clientes
- Clientes reactivados

#### **Competencias**

- Metodología de gestión de cuentas claves.
- Identificación de oportunidades.
- Excelente nivel de relacionamiento.
- Capacidad de desarrollar un plan de trabajo detallado a largo plazo
- Gestión del CRM
- Indicadores claves de gestión (KPI'S).
- Manejo de base de datos (Salesforce) o capacidad para rápido aprendizaje del mismo.

#### **Responsabilidades:**

- Crear y desarrollar estrategias para la expansión de clientes, ventas y desarrollo de nuevos negocios
- Gestionar las cuentas potenciales y claves de la empresa asignados a su cartera, de manera eficiente y sacando el máximo provecho para la empresa y el cliente.
- Análisis de competencia permanente
- Mantener la batería de propuestas de servicios actualizada y "vendedora"
- Definición de pareto y creación de base de datos para estrategia comercial
- Desarrollar buenas relaciones con los key account para potenciar ventas por sectores.
- Construir y planificar el plan que seguirá cada cuenta de la que se encargue.
- Seguimiento de resultados mensuales y de los de KPI'S a su cargo.

# Reclutamiento



# Requerimiento: Key Account Manager Junior – Mayo 2019. Sin discriminación por sexo, raza, nacionalidad, etc.

1/2

## KEY ACCOUNT MANAGER JUNIOR

Código de oferta  
7353

Tipo de solicitud  
Empleos

Número de vacantes  
1

### Descripción de las principales funciones

- Crear y desarrollar estrategias para la expansión de clientes, ventas y desarrollo de nuevos negocios
- Gestionar las cuentas potenciales y claves de la empresa asignados a su cartera, de manera eficiente y sacando el máximo provecho para la empresa y el cliente.
- Análisis de competencia permanente
- Mantener la batería de propuestas de servicios actualizada y "vendedora"
- Definición de pareto y creación de base de datos para estrategia comercial
- Desarrollar buenas relaciones con los key account para potenciar ventas por sectores.
- Construir y planificar el plan que seguirá cada cuenta de la que se encargue.
- Seguimiento de resultados mensuales y de los de KPI'S a su cargo.

### Criterios de selección

**Carrera profesional deseable**  
ADMINISTRACIÓN  
ECONOMÍA  
MARKETING

**Condición**  
EGRESADO  
TITULADO

**Maestría deseable**  
No se registró información opcional. No se mostrará en la publicación

**Año de egreso deseable**  
No se registró información opcional. No se mostrará en la publicación

Cerrar

Requerimiento: Key Account Manager Junior – Mayo 2019.  
Sin discriminación por sexo, raza, nacionalidad, etc.

2/2

## KEY ACCOUNT MANAGER JUNIOR

Disponibilidad

INMEDIATA

Lugar de trabajo

LIMA

Disponibilidad de horario

TIEMPO COMPLETO

Conocimientos

- Metodología de gestión de cuentas claves.
- Identificación de oportunidades.
- Excelente nivel de relacionamiento.
- Capacidad de desarrollar un plan de trabajo detallado a largo plazo
- Gestión del CRM
- Indicadores claves de gestión (KPI'S).
- Manejo de base de datos (Salesforce) o capacidad para rápido aprendizaje del mismo.

Idiomas

INGLES-AVANZADO

Habilidades

CAPACIDAD DE ANÁLISIS / NEGOCIACIÓN / TRABAJO EN EQUIPO /  
COMUNICACIÓN EFICAZ / ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Información adicional

Experiencia en venta de servicios B2B