

Gerente Senior de Cuentas Clave - México (gn)

EW Nutrition GmbH es una empresa global, dinámica, con un portafolio de productos respaldados científicamente, fuertemente orientados hacia el área de aditivos funcionales e innovadores para la alimentación animal. La empresa, activa en todas las áreas de la cadena de valor, ofrece soluciones innovadoras para promover la salud y productividad animal, al mismo tiempo que reducen las emisiones de CO2 y los costos de producción.

Buscamos un Gerente Senior de Cuentas Clave (Senior KAM), quien será crucial para gestionar y fomentar las relaciones con cuentas mexicanas actuales y potenciales. Este rol requiere una combinación de experiencia en ventas, pensamiento estratégico y excelentes habilidades de comunicación para garantizar el éxito y la retención de cuentas clave.

Gerente Senior de Cuentas Clave - México (gn) Responsabilidades

- Definir una estrategia nacional para seleccionar y desarrollar cuentas clave en México, comprender las necesidades de los clientes, atender sus inquietudes, agregar valor y proporcionar soluciones.
- Establecer relaciones sólidas con los clientes clave, sirviendo como su principal punto de contacto para todos los asuntos comerciales.
- Desarrollar e implementar planes estratégicos de cuentas en todo México para fomentar el crecimiento de las cuentas e identificar nuevas oportunidades de negocio.
- Colaborar con diferentes equipos y funciones, como los equipos técnicos, marketing, finanzas y desarrollo de productos, asegurando una experiencia excepcional para el cliente.
- Ser un agente de cambio y estar abierto al aprendizaje continuo.
- Tener habilidad para la toma de decisiones, asumiendo la responsabilidad tanto del éxito como de los errores en el proceso.
- Contar con una red sólida de personas influyentes y actores reconocidos en la industria.
- Mantenerse actualizado sobre las tendencias de la industria, las condiciones del mercado y las actividades de la competencia para identificar amenazas y oportunidades potenciales de manera proactiva.

Habilidades

- Sólidas habilidades en ventas y gestión de cuentas, con un historial comprobado de gestión exitosa de cuentas clave y cumplimiento de objetivos.
- Excelentes habilidades interpersonales y de comunicación para relacionarse eficazmente con los clientes, comprender sus necesidades y construir relaciones a largo plazo.
- Pensamiento estratégico y habilidades para resolver problemas, identificando los desafíos de los clientes, proponiendo soluciones innovadoras y fomentando el crecimiento del negocio.
- Fuertes habilidades de liderazgo para convertirse en un agente de cambio y desarrollo del cliente.
- Sólidas habilidades de negociación e influencia, para navegar en relaciones complejas con los clientes y lograr resultados mutuamente beneficiosos.
- Mentalidad analítica con capacidad de interpretar datos, extraer información y tomar decisiones sustentadas.
- Buenas habilidades organizativas y de gestión del tiempo para priorizar tareas eficazmente, gestionar múltiples proyectos y cumplir con los plazos.
- Proactividad y automotivación con pasión por generar valor a nivel del cliente y crecimiento sostenible.
- Capacidad para trabajar de manera independiente, así como en colaboración con un equipo; agilidad para tomar decisiones y aprender del entorno.

Calificaciones Requeridas

- Título en medicina veterinaria, nutrición o un campo relacionado con la salud animal. Un título de maestría es deseable.
- Experiencia comprobada en ventas y roles de gestión de cuentas clave. Mínimo cinco años de experiencia en ventas, idealmente diez años.
- Sólida comprensión de negocios y conocimientos financieros. Red sólida de contactos en los mercados de aves y porcinos.
- Disponibilidad para viajar regularmente para reunirse con clientes. Se estima un tiempo en campo de 2 a 3 semanas por mes.
- Conocimiento de la industria o mercado en el que opera la empresa.
- Idiomas: se requieren español e inglés.

Palabras clave:

Liderazgo sólido, proactividad, pasión por el crecimiento, ambición, generación de valor, relaciones sólidas con las principales cuentas en monogástricos.

Actitud y Cultura

- Ser respetuoso independientemente del nivel jerárquico.
- Ser ambicioso y proactivo, con actitud para crear y cambiar.
- Tener confianza para expresarse y llamar la atención tanto señalando aciertos como errores. Ser emprendedor.
- Pensar siempre primero en la creación de valor a nivel del cliente.
- Tener curiosidad para desarrollarse a sí mismo y a la empresa.
- Ser abierto, dar la bienvenida a nuevas ideas y aceptar el apoyo de otros.
- Aceptar el cambio y la mejora continua.
- Demostrar una actitud positiva y orientada a soluciones.
- Ser empático, comprender las necesidades y puntos de vista de los demás llegando a acuerdos mutuos.
- Comunicar abiertamente y abordar los problemas directamente, aceptar la comunicación directa.

Ofrecemos

- Pertenecer a un equipo dinámico con hambre de crear, desarrollar y generar un cambio en el mercado.
- Un espacio para el desarrollo personal y oportunidades de crecimiento.
- Un paquete de compensación adecuado al valor del candidato.
- Ser parte de un grupo con una visión a largo plazo en el mercado de proteínas animales.

Para aplicar: por favor, envía tu CV por correo electrónico a gustavo.tesolin@ew-nutrition.com
En la referencia del correo menciona: Senior KAM EWN México.