

SALES CONSULTANT & KEY ACCOUNT MANAGER

BY HERMENEUS WORLD



DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

a) Sobre la compañía

Hermeneus World es una empresa de base tecnológica con más de 11 años de experiencia en la digitalización de comercios, pymes y autónomos con modelo de negocio de negocio SaaS y B2B (más información en nuestra web corporativa www.hermeneusworld.com).

Contamos con un equipo de 10 profesionales altamente cualificados que forman una estructura plana organizada por procesos operacionales y áreas de responsabilidad. Dicho equipo, perfectamente alineado con los objetivos empresariales de la compañía, ha logrado generar un significativo crecimiento en los principales KPIs de la empresa.

Fruto de dicho crecimiento, la compañía ha iniciado un proceso de expansión para lo que requiere la incorporación inmediata de 1 Sales Consultant / Key Account Manager.

b) Perfil del candidato y funciones

Se busca un candidato cualificado y con experiencia real demostrable en la comercialización de productos y/o servicios IT a grandes empresas del sector privado, así como entidades públicas locales, regionales y nacionales, interesado en formar parte de un proyecto apasionante en pleno proceso de expansión.

En estrecha relación con el Director Comercial de la compañía, el profesional recibirá un extenso plan de formación, apoyo y acompañamiento adaptado a la gestión de su actividad, conocimiento de producto, estrategia de ventas y venta, durante los primeros meses de trabajo para poder contribuir a mejorar, potenciar y lograr cumplir los objetivos del plan de crecimiento establecido por el órgano de administración de la compañía.

Su responsabilidad estará ceñida al área de negocio de la compañía a nivel nacional, colaborando activamente con el director de proyectos y resto de departamentos relacionados.

Las funciones serán las siguientes:

- Definir objetivos comerciales de acuerdo con la dirección y consecución de los mismos, participando en la planificación del presupuesto anual y definición de la estrategia comercial.
- Colaborar en el diseño de la estrategia comercial a nivel nacional, detección y consecución de nuevos proyectos en clientes recurrentes, nuevos clientes y segmentos.
- Consolidación y atención a los clientes existentes.
- Ayudar a definir la Política de Pricing en colaboración con la Dirección General.
- Responsabilidad directa sobre clientes clave, Gestión de Grandes Cuentas.
- Disponibilidad para viajar: muy alta

El candidato será responsable de gestionar un presupuesto acorde con los objetivos establecidos, estableciendo un cuadro de mandos desde el que poder analizar la evolución de los KPIs identificados y el grado de consecución de los objetivos establecidos.

c) Requisitos mínimos

Los requisitos mínimos para optar a la vacante son los siguientes:

- Se requiere de un mínimo de 5 años de experiencia contrastada en posiciones similares (Gestor Comercial, KAM, SC, CSO, etc...), valorándose de forma muy específica la experiencia en comercialización de software, plataformas SaaS y soluciones IT.
- Capacidad de gestionar todo el ciclo de venta, desde el primer contacto hasta el cierre de las mismas.
- Capacidad de liderazgo, alto nivel de empatía y don de gentes para relacionarse a un nivel óptimo tanto con los clientes y como con el equipo.
- Contactos comerciales que el candidato pueda aportar, especialmente con grandes empresas privadas y entidades públicas.
- Orientación a resultados. Perseverancia y constancia.

- Ser autónomo, proactivo y resolutivo, demostrando capacidad para liderar un departamento, establecer y ejecutar una estrategia clara de crecimiento con reporte periódico a la dirección, identificar incidencias y áreas de mejora a la vez que se proponen soluciones adecuadas.
- La capacidad de esfuerzo, su implicación en la empresa y su alineación con la dirección, así como su capacidad de trabajar en equipo y adaptarse a una cultura propia implantada serán requisitos imprescindibles.
- Nivel de inglés medio/alto. Se valorarán otros idiomas, especialmente el francés.

Se tendrá muy en cuenta la actitud del candidato, su capacidad de trabajar en equipo y de entender y asumir claramente las responsabilidades encomendadas.

d) Oferta

Posibilidad de desarrollar una carrera profesional en nuestras oficinas de Getxo (Bizkaia).

Se ofrece incorporación inmediata a jornada completa y contrato indefinido con una remuneración atractiva y alineada con la consecución de objetivos que será concretada individualmente con el candidato en función de su valía. Contará con todas las herramientas necesarias para llevar a cabo sus funciones en condiciones óptimas.

Formará parte, además, de un equipo de profesionales apasionado, con talento y gran experiencia con los que compartirá las responsabilidades de cumplir los objetivos estratégicos establecidos por el órgano de administración de una empresa de base tecnológica en fase de fuerte crecimiento, expansión internacional y con un gran componente de innovación y cultura de empresa propia.

CONTACTO

Todas las candidaturas serán tratadas con la **máxima confidencialidad**.

Los interesados pueden dirigir sus candidaturas por correo electrónico a rrhh@hermeneusworld.com o contactarnos a través de nuestro [formulario de contacto](#).