

FICHA DE PERFIL

Función: Key Account Manager

Departamento: **Comercial**
Dependiente de: **Dirección Comercial**
Interacción con otras áreas: **Si**

ALD Automotive, perteneciente al Grupo Société Générale, es un líder global en soluciones de movilidad que ofrece servicios completos de arrendamiento y gestión de flotas en 43 países a un cliente base de grandes corporaciones, pymes, profesionales y particulares. Líder en su industria, ALD Automotive coloca la movilidad sostenible en el corazón de su estrategia, ofrecer soluciones innovadoras de movilidad y servicios tecnológicos a sus clientes, ayudándoles a centrarse en sus negocios cotidianos. Con más de 6.500 empleados en todo el mundo, ALD Automotive gestiona 1.70 millones de vehículos (a finales de junio de 2019).

Con un equipo especializado y multidisciplinario, ALD Automotive llega a Perú en el año 2016 para ofrecer al mercado nacional un innovador sistema de Leasing Operativo, Renting y Gestión de Flotas. La división de ALD Automotive en Perú se ha logrado una fuerte penetración en el mercado nacional, brindando servicios especializados a una cartera de empresas del sector farmacéutico, telecomunicaciones, seguridad, agroindustria, construcción, consumo masivo, entre otras.

Misión del Puesto: Asegurar que se mantengan las relaciones a largo plazo entre el cliente y ALD Automotive de manera efectiva.

Descripción de las actividades:

- Atender a las cuentas IKA en coordinación con el Grupo ALDI.
- Prospeccionar de manera activa a través de la red de contactos en principales sectores.
- Analizar el estado actual de los clientes y las oportunidades a futuro.
- Preparar propuestas económicas y técnicas que se ajusten a las necesidades de cada cliente y prospectos potenciales.
- Preparar de manera oportuna el expediente financiero de los clientes y/o prospectos para solicitar la línea de crédito que corresponde.
- Gestionar reuniones productivas con los clientes y el equipo de ALD.
- Revisar el contrato bajo las condiciones comerciales permitidas
- Seguimiento a las cuentas por cobrar de su cartera de clientes.
- Utilizar la herramienta Sales Force como único medio para la gestión comercial.
- Cumplir con los objetivos definidos por la Dirección Comercial teniendo presente la misión de la empresa y generando valor.
- Desarrollar contacto directo con cuentas nacionales (empresas pequeñas y/o medianas) e internacionales (grandes empresas)
- Resolver incidentes del cliente para que no se produzcan rupturas en las relaciones.
- Gestionar la estrategia, creando acciones únicas y personalizadas para cada uno de sus clientes.

Conocimientos Técnicos

- Administrador, Ingeniero Industrial, Economista, Marketing, Negocios Internacionales - Mínimo 5 años de experiencia en administración de cuentas y consultor   y/o ventas corporativas B2B.





Habilidades

- Excelente capacidad organizativa.
- Excelentes capacidades de negociación.
- Excelentes relaciones interpersonales y capacidad de adaptación, trabajo en equipo y manejo de conflictos
- Asertividad, agilidad y rapidez para tomar decisiones
- Pro-actividad
- Organización personal
- Manejo de herramientas CRM - Salesforce
- MS Office (Word, Excel, PPT) - Nivel avanzado
- Inglés – Nivel Avanzado

Ubicación: Lima (posibilidad de viajes a provincia)

Remuneración: Según valía del candidato

Beneficios:

- Tarjeta Sodexo
- Seguros de ley
- Seguro de salud complementario
- Vehículo corporativo

