

# SHARP

Be Original.



## Impresoras de Oficina

Cambia la manera de tratar la información.

Compañía multinacional con más de 100 años de historia, dedicada a la comercialización de equipos electrónicos de oficina, busca incorporar a un Key Account Manager con más de 5 años de experiencia en venta de Servicios IT para el sector privado (Grandes Cuentas)

Para nuestro departamento de Grandes Cuentas en nuestras oficinas de Madrid, estamos buscando un

### **Key Account Manager/Gerente de Cuentas Sector Privado**

Esta posición formará parte del equipo de Ventas de Grandes Cuentas en Madrid y reportará directamente a nuestro Key Accounts Director Madrid

#### **Funciones principales:**

- Desarrollar la estrategia comercial y abrir oportunidades comerciales.
- Identificar nuevos clientes potenciales y generar nuevas oportunidades de negocio.
- Trabajar con el cliente para comprender los requisitos comerciales futuros.
- Supervisión de propuestas, RFQs y cotizaciones de acuerdo con las necesidades de los clientes.
- Identificar nuevas necesidades a medio plazo relacionadas con el desarrollo de negocio del sector.
- Utilizar los sistemas de CRM proporcionados para mantener una base de datos precisa de clientes, propuestas y recordatorios para acciones futuras.
- Mantener un conocimiento detallado de los productos Sharp, soluciones de software, procesos comerciales, prestación de servicios y tendencias de la industria.
- Servir de enlace con los departamentos de Administración, Servicios y Finanzas cuando sea necesario para garantizar la entrega fluida de los equipos, el pago de las facturas y la gestión de las expectativas de los clientes.
- Asegurar que se mantenga el conocimiento personal y el cumplimiento de todas las políticas y procedimientos actuales de la empresa.

#### **Requisitos:**

- Experiencia en venta de servicios gestionados IT asociados a sistemas de impresión en cartera de clientes de empresas privadas, con una experiencia mínima de 5 años.
- Experiencia demostrable en prospección, captación, gestión y mantenimiento de Grandes Cuentas en el ámbito del sector privado (no pequeña empresa PYME o SMB).
- Experiencia en el desarrollo de soluciones con valor tecnológico por medio de la venta consultiva para Grandes Cuentas.
- Tener habilidades TI (MS Office, conocimientos en metodologías y herramientas de ventas CRM, etc).
- Habilidades comerciales y comunicativas, técnicas de negociación, con dotes de interacción y llegada a cliente final de gran cuenta.
- Capacidad de gestionar operaciones comerciales desde la detección de la oportunidad hasta la implantación del proyecto, pasando por la elaboración y seguimiento de la propuesta comercial y presupuestos a clientes, alimentar el CRM, tramitación y seguimiento de pedidos, etc.
- Presentaciones comerciales al cliente.
- Habilidad para saber trabajar de forma autónoma, pero a la vez sentirse parte de un equipo de trabajo con quienes compartir prácticas y éxitos.

# SHARP

Be Original.



## Impresoras de Oficina

Cambia la manera de tratar la información.

### ¿Qué le ofrecemos?

- Incorporación inmediata
- Pertenecer a una gran empresa líder en su negocio
- Oportunidad de crecimiento y desarrollo personal
- Estabilidad laboral
- Posibilidad de Teletrabajo
- Interesante salario compuesto de fijo + variable + beneficios sociales

Por la presente, le informamos sobre el procesamiento de sus datos personales por parte de Sharp Electronics (Europe) Limited, Sucursal en España y los derechos que le otorga la Ley de [Protección de Datos](#).

Por favor, envíe su currículum por mail a [Recepcion.SEES@sharp.eu](mailto:Recepcion.SEES@sharp.eu).

SHARP Electronics (Europe) Limited, Sucursal en España