



## KAM

### TUS OBLIGACIONES

#### Descripción de la posición

Desarrollar una estrategia para el cliente que impulse un crecimiento agresivo a mediano y largo plazo; así como la administración del negocio de cuentas diarias impulsando un crecimiento rentable y sostenible a corto plazo y planificar un desarrollo continuo a largo plazo, desarrollando las marcas de Beiersdorf dentro del negocio del cliente para ganar share, recorriendo todo el proceso de codificación, soporte a lanzamientos, exhibiciones y solución de problemas para que las marcas estén exhibidas y al alcance del consumidor.

#### Principales responsabilidades

- Planear y administrar toda la inversión del cliente, TTC
- Negociar con el cliente los mejores términos posibles para el soporte a las marcas de Beiersdorf.
- Administrar la cartera de los clientes, garantizando una cantidad de Over Due
- Garantizar la presencia de los productos de Beiersdorf con las condiciones ideales para que esté al alcance del consumidor.
- Desarrollar estrategias multicanal para garantizar los objetivos de venta propuestos

### JOB DETAILS

Contract Type: Unlimited / Full-Time

Job Start Date: 6/1/2021

Country / City: Colombia / Bogotá

Company: Beiersdorf S.A.  
(Colombia)

Job ID: 4662

### SU PERFIL

#### Requisitos

- Profesional en Áreas Administrativas o Ingeniería Industrial
- Mínimo 3 años de experiencia en ventas
- Gestión del tiempo y responsabilidad
- Flexibilidad al cambio
- Trabajo en equipo
- Capacidad de priorizar y entregar bajo presión
- Fortalecimiento de las relaciones y habilidades de negociación, comunicación verbal
- Capacidades analíticas (visión para las finanzas) en combinación con el pensamiento estratégico
- Confiabilidad en el manejo de las partes administrativas de la administración de una cuenta clave
- Manejo de paquete office
- Análisis numérico
- Inglés avanzado