

Características principales del perfil

HARD

- Ingeniero superior en telecomunicaciones, informática, o industrial
- MBA muy valorable
- Al menos 10 años de experiencia en Consultoría de sistemas y/o negocio
- Experiencia previa o conocimientos en desarrollo de aplicaciones y soluciones IT
- Inglés muy fluido hablado y escrito. Castellano muy fluido hablado y escrito.
- Experiencia previa en proyectos de e-commerce y logística.
- Conocimientos específicos sobre el sector de gran consumo (supermercados)
- Valorable: experiencia previa en modelos SaaS

SOFT

- Capacidad de liderazgo y ejecución.
- Capacidad de negociación e interlocución múltiple (varios niveles de la organización; desde alta dirección a perfiles Jr.) en un entorno complejo
- Resiliente, paciente, asertivo
- Ordenado, organizado, estructurado
- Proactivo, ambicioso, orientado a los objetivos. Capacidad y cultura de “cierre”.
- Atención al detalle sin perder la perspectiva global / estratégica
- Gestión del cambio, promotor de ideas y su ejecución.
- Orientación al mercado y cliente.
- Excelente comunicador interno (con equipo IT de Nektria) y externo (con el cliente; ponencias en eventos, etc.)

KAM para supermercados online Nektria

Job Description

TAREAS Y RESPONSABILIDADES

- Reportando inicialmente al CEO. Promocionable como futuro Director de Ventas.
- Responsable directo de la implementación de las soluciones vendidas velando por el cumplimiento de las especificaciones de producto, los hitos de proyecto, en tiempo y forma.
- Liderar la ejecución ad-hoc en el día a día con interlocución directa con los equipos locales, la central y los diferentes interlocutores en el cliente. Foco en avanzar con la mayor agilidad posible las cuentas dentro del pipeline reportando continuamente los detalles en el CRM.
- Asistir a las reuniones internas (con IT, con CEO, con Operaciones) y externas (cliente o eventos / congresos) para asegurar el avance de las oportunidades y la implementación y despliegue efectivo del producto en el cliente buscando alcanzar la fase “won” en el período de tiempo más corto posible y maximizando la facturación para Nektria.
- Alinearse con las distintas funciones de Operaciones, Customer Service, Marketing, Ventas, etc. para asegurar una ejecución excelente del proyecto en sus distintas fases: concepción / parametrización, acuerdo marco, plan de despliegue, pruebas, y lanzamiento.
- Apoyar el plan de re-despliegue y re-lanzamiento dentro de los clientes: vender más features, ampliar la cobertura a más áreas geográficas, buscando continuamente oportunidades de defender e incrementar la facturación en los clientes actuales y nuevos
- Disponibilidad para viajar dentro y fuera de España

OFERTA

SE OFRECE:

- Atractiva remuneración acorde a mercado, negociable. Fijo+ variable muy competitivo + phantom shares
- Formar parte del equipo Nektria una startup disruptiva, con una organización joven, dinámica e internacional que está digitalizando la logística para e-commerce con una plataforma SaaS única en el mundo.
- Posibilidades reales de crecimiento personal y profesional.