

Gestor/a de Clients d'Associacions Regionals i PIMES

I si la teva experiència comercial i institucional fos clau per impulsar la circularitat de les empreses?

A Ecoembes, l'organització sense ànim de lucre que cuida pel medi ambient a través del reciclatge dels envasos a Espanya, estem buscant un/a Gestor/a de Clients d'Associacions Regionals i PIMES per incorporar-se, amb contracte indefinit, al departament de Desenvolupament de Valor al Client a les nostres oficines de Barcelona.

Si vols formar part activa de la transformació cap a un model més circular i col·laboratiu, continua llegint.

Et detallem algunes de les funcions que assumiràs.

- Generar i establir aliances estratègiques amb les associacions regionals i les PIMES.
- Enfocament transversal amb tots els sectors (alimentació, begudes, distribució, no alimentació, altres).
- Assegurar l'alineament dels plans estratègics i anuals amb les PIMES i les associacions territorials.
- Identificació de necessitats territorials segons el sector.
- Col·laborar en la definició d'un pla comercial que garanteixi la implicació de les PIMES i associacions en matèria normativa i de compliment.
- Captació de noves PIMES i associacions, així com fidelització de la cartera per territori.
- Adaptar els nostres serveis a les necessitats territorials i sectorials.
- Representar Ecoembes en fòrums empresarials (ponències, grups de treball, workshops, etc.).
- Planificar el calendari anual amb l'oferta de productes ad hoc per a aquest col·lectiu.
- Assegurar, dins del pla comercial, una oferta de serveis que permeti incrementar l'ingrés mitjà per companyia mitjançant productes de valor afegit.

Perfil professional

- Formació: Titulació universitària.
- Es valorarà titulació de l'àmbit tècnic (Ciències Ambientals, Biologia...).

- Es valorarà formació complementària en sostenibilitat, gestió de residus, ecodisseny, packaging.
- Experiència mínima de 5 anys en departaments comercials, màrqueting i/o sostenibilitat, així com en gestió de projectes.
- Experiència en associacions regionals, sector gran consum, retail, packaging, medi ambient o àrees afins (RSC, logística...).
- Es valorarà experiència en relacions institucionals.
- Idiomes: Nivell alt d'anglès.
- Eines informàtiques: Nivell alt d'Excel i PowerPoint.
- Disponibilitat per viatjar.
- Es valorarà coneixement de CRM.

Competències

- Gran capacitat relacional i esperit d'escolta.
- Habilitats de negociació i excel·lents habilitats interpersonals i de comunicació.
- Habilitats comercials i tècniques de venda.
- Proactivitat per detectar necessitats empresarials i noves oportunitats.
- Sentit de la urgència i capacitat per prioritzar segons els plans estratègics de la companyia.
- Capacitat de reacció, empatia i flexibilitat.
- Capacitat d'adaptació.
- Capacitat analítica i estratègica.
- Habilitats d'organització i gestió del temps.
- Treball en equip i capacitat per treballar de manera autònoma.
- Persona ètica i amb sensibilitat social.

Ecoembes ha estat reconeguda per dotzè any consecutiu com una de les 50 millors empreses per treballar a Espanya, segons la consultora Great Place to Work, gràcies a la posada en marxa d'iniciatives que fomenten la motivació, el desenvolupament de les persones i un bon ambient laboral.

En el seu compromís amb la igualtat i la no discriminació, Ecoembes té implantat un Pla d'Igualtat i des de 2015 està certificada com a Empresa Familiarment Responsable (EFR), en la categoria d'empresa Compromesa i Proactiva amb la conciliació.

Algunes de les iniciatives que trobaràs a Ecoembes



- Format de treball híbrid amb possibilitat de teletreball.
- Flexibilitat horària i tardes de divendres lliures.
- Jornada intensiva a l'estiu.
- Formació contínua.
- Retribució competitiva.

Si vols unir-te a un equip innovador, dinàmic, amb iniciativa i il·lusió que contribueix a la cura del medi ambient i del nostre entorn, no dubtis a inscriure't a aquesta oferta.