



Tandem Social

Key Account Manager

Sobre la Posició

Des de TANDEM SOCIAL, SCCL, col·laborem en el procés de selecció de [es im-perfect](#) que està cercant un/a **Key Account Manager (KAM)** - *Incorporació immediata*.

EL PROPÒSIT

Busquem un/una KAM compromès/a amb el nostre propòsit que gestioni i impulsi les vendes de les **conserves vegetals** [es im-perfect](#)®.

A [es im-perfect](#)® estem compromesos amb la **prevenció de les pèrdues i el malbaratament** concretament de **fruites i verdures** i, a més, ho fem a través d'un model que posa també al centre la **justícia social**.

Un dels reptes ambientals més grans a què ens enfrontem són les pèrdues i el malbaratament alimentari. Al món, 1/3 dels aliments es desaprofiten anualment al llarg de la cadena alimentària. Aquesta problemàtica causa el 8% de les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle i suposa el malbaratament de milions de km³ d'aigua. Els experts assenyalen que posar-hi fi seria una de les solucions amb més força per reduir el canvi climàtic.

IM-PERFECT

La persona que s'incorpori a l'equip d'[es im-perfect](#)® formarà part d'un model que genera **triple impacte, ambiental, social i econòmic** i amb un **repte d'escalat** del model a curt termini.

A l'obrador [es im-perfect](#)® elaborem **productes vegans**: patés vegetals, melmelades, compotes, cremes i salses amb **fruites i verdures locals rebutjades** del circuit comercial per diversos motius (perquè són estèticament imperfectes, per caiguda de preus o per excedents de producció).

A E.I. ÉS IM-PERFECT FOOD S.L. les reinventem i els donem un nou valor i una **segona oportunitat** a través d'un **model sostenible** basat en els principis de l'**economia circular**.

A més, el nostre obrador (cuina central) és un **espai d'inserció social i laboral** per a persones en situació de risc d'exclusió social.

QUÈ OFERIM?

- **Incorporació:** immediata
- **Jornada laboral:** a temps complet (40 h. / setmana) amb horari flexible
- **Remuneració:** retribució entre 25.000 € i 32.000 € bruts anuals, en funció de l'experiència i els valors aportats. Part variable segons el compliment d'indicadors quantitatius: qualitat del servei, facturació, etc.

- **Lloc de treball:** som al Prat de Llobregat. Amb possibilitat de viatjar.

QUINES FUNCIONS TINDRÀS?

Key Account Manager, que formarà part de l'equip emprenedor d'**es im-perfect®** per impulsar, comercialitzar i gestionar les vendes a la nostra empresa:

Impulsar el creixement i retroalimentar l'estratègia de vendes

- Estimular el creixement i maximitzar volum de les vendes utilitzant les eines disponibles.
- Crear una estratègia que s'ajusti a les necessitats, el creixement i l'orientació dels canals es im-perfect®: GMS, HORECA i detallista (a través de distribuïdors).
- Perseguir oportunitats de negoci amb la força de vendes dels distribuïdors.
- Buscar oportunitats de desenvolupament negoci a través de l'anàlisi del mercat, nous productes i àrea de millora.
- Reportar a la direcció general.
- Col·laboració i treball conjunt amb l'equip de producció per a la millora interna i la millora de la proposta de valor al mercat.

Comercialització de productes

- Negociar contractes i acords dins dels estàndards establerts.
- Negociar les plantilles i les condicions comercials anuals de cada client, aplicant l'estratègia definida per al canal.
- Captar nous clients per canal a la zona geogràfica de Catalunya i Espanya, especialment en gran consum.
- Gestionar el compte per complet: relacional amb comprador/a, promocions, catàlegs, presentació nous productes.

Gestió de comptes, equips i col·laboració

- Gestionar i desenvolupar, de manera integral, els Comptes Clau assignats.
- Gestionar i dur el manteniment dels clients.
- Realitzar visites periòdiques dels distribuïdors.
- Analitzar i fer seguiment al pressupost de vendes de manera continuada.
- Col·laborar amb altres àrees de l'empresa per garantir una planificació adequada de les accions

QUIN PERFIL BUSQUEM?

- **Formació bàsica:** preferiblement Llicenciatura/Grau en ADE, Econòmiques o similar.
- **Experiència prèvia:** 3 a 5+ anys d'experiència demostrada en gestió de comptes regionals i/o nacionals dins dels canals (GMS, HORECA, detallista) i gestió amb distribuïdors en el sector alimentació (es valorarà especialment experiència en conserves o aliments d'origen vegetal).

- **Idiomes: imprescindible català i castellà nivell alt.** Valorable anglès i/o francès a nivell alt.
- **Carnet de conduir:** Tipus B

QUINES COMPETÈNCIES BUSQUEM?

- Capacitat de **negociació** de preus i contractes amb clients.
- Orientació **al client** i a **resultats**, i **habilitats comunicatives**.
- Alta capacitat **analítica** i treball per **objectius**.
- Bona **planificació** per poder **liderar projectes i equips** de treball.
- Persona **proactiva, resiliència, resolutiva i emprenedora**.
- Sense por a enfrontar reptes i buscar solucions.
- Capacitat de **treball en equip**.
- Identificació amb els **valors i propòsit** de l'empresa social.

 Data límit per a la recepció de candidatures: **25 d'abril de 2025**. Gràcies!

Per aplicar, envia el teu **CV i una carta de motivació** a través de:

- LinkedIn adjuntant els dos en PDF: 
<https://www.linkedin.com/jobs/view/4197921175/>
- O envia'ns la teva candidatura directament a: monicaalegre@tandemsocial.coop

T'apuntes a compartir el teu talent amb nosaltres?

Key Account Manager

Sobre el Puesto

Desde **TANDEM SOCIAL, SCCL**, colaboramos en el proceso de selección de [es im-perfect](#), que está buscando un/a **Key Account Manager (KAM)** – incorporación inmediata.

EL PROPÓSITO

Buscamos un/a **KAM** comprometido/a con nuestro propósito que gestione e impulse las ventas de las **conservas vegetales [es im-perfect](#)**®.

En [es im-perfect](#)® estamos comprometidos **con la prevención de las pérdidas y el desperdicio alimentario**, concretamente **de frutas y verduras**, y lo hacemos a través de un modelo que también pone en el centro **la justicia social**.

Uno de los mayores retos ambientales a los que nos enfrentamos es la pérdida y el desperdicio de alimentos. En el mundo, 1/3 de los alimentos se desperdicia anualmente a lo largo de toda la cadena alimentaria. Esta problemática causa el 8% de las emisiones de gases de efecto invernadero y supone el despilfarro de millones de km³ de agua. Los

expertos señalan que acabar con esta situación sería una de las soluciones más potentes para reducir el cambio climático.

IM-PERFECT

La persona que se incorpore al equipo de [es im-perfect®](#) formará parte de un modelo que genera **triple impacto: ambiental, social y económico**, con un **reto claro de escalar** el modelo a corto plazo.

En el obrador de **es im-perfect®** elaboramos **productos veganos**: patés vegetales, mermeladas, compotas, cremas y salsas con **frutas y verduras locales descartadas** del circuito comercial por diversos motivos (estéticamente imperfectas, bajada de precios o excedentes de producción).

En E.I. ES IM-PERFECT FOOD S.L. las reinventamos y les damos un nuevo valor y una **segunda oportunidad** a través de un **modelo sostenible** basado en los principios de **la economía circular**.

Además, nuestro obrador (cocina central) es un **espacio de inserción social y laboral** para personas en situación de riesgo de exclusión social.

¿QUÉ OFRECEMOS?

- **Incorporación:** inmediata
- **Jornada laboral:** completa (40 h/semana) con horario flexible
- **Retribución:** entre 25.000€ y 32.000€ brutos anuales, dependiendo de la experiencia y los valores aportados. Parte variable en función del cumplimiento de indicadores cuantitativos: calidad del servicio, facturación, etc.
- **Lugar de trabajo:** estamos en El Prat de Llobregat. Posibilidad de viajar.

¿QUÉ FUNCIONES TENDRÁS?

Key Account Manager, que formará parte del equipo emprendedor de **es im-perfect®** para impulsar, comercializar y gestionar las ventas de la empresa:

Impulsar el crecimiento y retroalimentar la estrategia de ventas

- Estimular el crecimiento y maximizar el volumen de ventas utilizando las herramientas disponibles.
- Crear una estrategia adaptada a las necesidades y orientación de los canales de **es im-perfect®**: GMS, HORECA y detallistas (a través de distribuidores).
- Identificar oportunidades de negocio junto a la fuerza de ventas de los distribuidores.
- Buscar nuevas oportunidades mediante el análisis del mercado, nuevos productos y áreas de mejora.
- Reportar a la dirección general.
- Colaborar estrechamente con el equipo de producción para la mejora interna y de la propuesta de valor.

Comercialización de productos

- Negociar contratos y acuerdos dentro de los estándares establecidos.
- Negociar plantillas y condiciones comerciales anuales con cada cliente, aplicando la estrategia definida para el canal.
- Captar nuevos clientes por canal en la zona de Cataluña y España, especialmente en gran consumo.
- Gestionar completamente las cuentas: relación con compradores/as, promociones, catálogos, presentación de nuevos productos.

Gestión de cuentas, equipos y colaboración

- Gestionar y desarrollar integralmente las Cuentas Clave asignadas.
- Realizar mantenimiento y seguimiento de los clientes.
- Visitas periódicas a los distribuidores.
- Analizar y hacer seguimiento continuo del presupuesto de ventas.
Colaborar con otras áreas de la empresa para garantizar una buena planificación de acciones.

¿QUÉ PERFIL BUSCAMOS?


- **Formación básica:** preferentemente Grado/Licenciatura en ADE, Económicas o similar.
- **Experiencia previa:** de 3 a 5+ años de experiencia demostrable en gestión de cuentas regionales y/o nacionales en canales GMS, HORECA y detallistas, y gestión con distribuidores en el sector alimentación (se valorará especialmente experiencia en conservas o alimentos de origen vegetal).
- **Idiomas:** imprescindible catalán y castellano nivel alto. Valorable inglés y/o francés a nivel alto.
- **Carnet de conducir:** Tipo B

¿QUÉ COMPETENCIAS BUSCAMOS?

- Capacidad de **negociación** de precios y contratos.
- Orientación **al cliente** y a **resultados**, con buenas **habilidades comunicativas**.
- Alta capacidad **analítica** y trabajo por **objetivos**.
- Buena **planificación** para **liderar proyectos y equipos**.
- Persona **proactiva, resiliente, resolutiva y emprendedora**.
- Sin miedo a enfrentarse a retos y encontrar soluciones.
- Capacidad de **trabajo en equipo**.
- Identificación con los **valores** y el **propósito** de la empresa social.

 Fecha límite para la recepción de candidaturas: **25 de abril de 2025**. ¡Gracias!

Para aplicar, envía tu **CV y una carta de motivación** a través de:

- **LinkedIn**, adjuntando ambos en PDF: 
<https://www.linkedin.com/jobs/view/4197921175/>

- O envíanos tu candidatura directamente a: monicaalegre@tandemsocial.coop

¿Te animas a compartir tu talento con nosotros?