

Prosolbia Recruitment & Executive Search S.L. es una firma de búsqueda directa y selección de talento cualificado y directivo que trabaja en exclusiva para sus clientes, asegurando un encaje óptimo en cada encargo a la vez que ofreciendo una satisfactoria experiencia al candidato/a.

En esta ocasión, nuestro cliente, empresa de alimentación gourmet, desea incorporar a una persona para desarrollar el Canal de Distribución Tradicional en la zona Centro de España. El perfil de los clientes de distribución tradicional son distribuidores, revendedores, mayoristas, etc. que trabajen las categorías de alimentación y bebidas. Para ello, y en dependencia del Director Comercial, buscamos a un/a

AREA MANAGER DISTRIBUCIÓN F&B

Para este rol, tus responsabilidades serán las siguientes:

- Establecerás acuerdos comerciales con nuevos distribuidores de alimentación y bebidas en la zona centro peninsular, incluyendo la prospección, presentación, negociación, cierre y seguimiento posterior.
- Supervisarás de forma directa los principales clientes de la compañía en tu zona asignada, representando a la empresa en la gestión diaria con los distribuidores.
- Dominarás el mercado, la competencia existente o potencial y las oportunidades que se presenten.
- Propondrás acciones que permitan aumentar la cuota y el posicionamiento de la compañía.
- Abrirás acuerdos con clientes de horeca especializada, cadenas de hoteles y otros segmentos innovadores.
- Conseguirás tus objetivos a través de visitas de seguimiento a los distribuidores, planteamiento de planes promocionales y activación comercial, lanzamiento de nuevos productos, formación de los vendedores de los distribuidores, dinamización de sus salas de ventas de los distribuidores y trabajo de campo de la mano con los equipos comerciales ante clientes relevantes referidos.
- Atenderás la gestión administrativa comercial con los clientes asignados, en coordinación con la oficina central, en tareas como las solicitudes de encargos y la resolución de las incidencias que puedan aparecer.
- Optimizarás el presupuesto asignado: material PLV, campañas promocionales, etc.

Tu perfil nos encaja si cumples los siguientes requisitos:

- Aportas experiencia comercial de al menos 3 años como Area Manager, Responsable de Zona o Delegado de Ventas de Zona en el sector de Alimentación y Bebidas, siendo indispensable experiencia en el sector y, en concreto, en gestionar con éxito y desarrollar cartera de distribuidores.
- Posees las siguientes cualidades: visión de negocio y capacidad de influencia, planificación y organización para el trabajo con cierta autonomía, excelentes habilidades de comunicación, proactividad, dinamismo y motivación de logro comercial.
- Posees carné de conducir B.

¿Qué puedes esperar de la empresa?

- Representar a una marca con excelente reputación y una gama de productos premium competitiva.
- Unas condiciones económicas compuestas de fijo + variable (a convenir en función de tu valía y equidad interna) + coche de empresa (renting) + tarjeta gasolina + dietas + ordenador + teléfono móvil de empresa.

si estás interesado/a y consideras que tu perfil tiene encaje con lo que hemos comentado, nos encantaría recibir tu candidatura a cv@prosolbia.com con tu currículum adjunto, indicando en el asunto del correo el título de la posición