

Key Account Manager para Argentina, Uruguai e Paraguai

Descrição da função

- Responsável por executar estratégias de vendas e marketing para desenvolver a Continental nos mercados de exportação: Argentina, Uruguai e Paraguai, e gerenciar clientes para atingir metas de vendas nos segmentos de pneus PLT e TT.
- Ter profundo conhecimento das informações sobre o potencial de mercado da sua região de atuação, bem como dos principais clientes do segmento;
- Ter profundo conhecimento dos objetivos definidos pela empresa para sua região de atuação, com seus desenvolvimentos pertinentes (por exemplo, por marca, segmento, canal de vendas, etc.);
- Desenvolver e executar uma estratégia de entrada no mercado para a região, a fim de atingir os objetivos da empresa;
- Desenvolver o interesse do cliente pela marca por meio de treinamento de novos produtos, demonstrações, etc.
- Garantir que em todas as cidades-foco a Continental tenha pelo menos uma concessionária principal instalada.



Identificação da vaga
REF89366F

Local
Jundiaí

Nível de liderança
Leading Self

Modalidade de trabalho
Hybrid Job

Pessoa jurídica
Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.

Requisitos

- Espanhol Avançado
- Conhecimento do mercado de reposição de pneus e/ou similares no mercado argentino ou do Mercosul

O que oferecemos

Ready to drive with Continental? Take the first step and fill in the online application.

Quem somos

A Continental desenvolve tecnologias e serviços pioneiros para a mobilidade sustentável e conectada de pessoas e seus bens. Fundada em 1871, a empresa de tecnologia oferece soluções seguras, eficientes, inteligentes e acessíveis para veículos, máquinas, trânsito e transporte. Em 2022, a Continental gerou vendas de 39,4 bilhões de euros e atualmente emprega cerca de 200 mil pessoas em 57 países e mercados.