

Key Account Manager para Argentina, Uruguai e Paraguai

หน้าที่ความรับผิดชอบในงานของคุณ

- 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.

โปรไฟล์ของคุณ

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

ข้อเสนอของเรา

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

เกี่ยวกับเรา

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.



รหัสตำแหน่งงาน

REF89366F

ที่ตั้ง

Jundiaí

ระดับความเป็นผู้นำ

Leading Self

ความยืดหยุ่นในการทำงาน

ทำงานนอกสถานที่และที่บริษัท

นิติบุคคล

Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.