



A **SALSA** é uma empresa Portuguesa líder no sector de *Retail & Fashion Industry* com uma Marca Internacional de *Jeanswear* e acessórios para Homem e Senhora com vendas efetivas ao consumidor superiores a 190M€ em mais de 35 países. Para assegurar a estratégia de crescimento e internacionalização, pretendemos selecionar para a sede da empresa em Vila Nova de Famalicão:

## Key Account Manager - Middle East & Africa (M/F)

Refª KAM16

Integrando o Sales Department e reportando ao Sales & Expansion Director, em colaboração estreita com as diversas áreas internas da empresa (Gestão de Produto, I&D, Logística, Serviços Financeiros, Marketing, Compras, etc) terá como principais **Responsabilidades:**

- Gerir as vendas e supervisionar as operações da empresa junto dos parceiros franchisados do Middle East & Africa, através da gestão da relação comercial de acordo com o plano de ação e orçamento anual de vendas da área de forma a assegurar a satisfação dos clientes e os objetivos da empresa;
- Colaborar com as diversas áreas internas da empresa, na promoção e partilha da informação, identificando, propondo e assegurando a adequação do produto, campanhas comerciais, ao tipo de cliente consoante o mercado e as particularidades dos países de forma a garantir a melhoria do serviço prestado, e o aumento do volume de vendas;
- Garantir o desenvolvimento da marca identificando oportunidades de expansão em novos mercados;
- Assegurar o cumprimento dos termos, condições contratualizadas e implementação da cultura e valores da empresa nos diferentes níveis e sectores de negócio;
- Garantir uma elevada performance de todas as equipas, de forma a maximizar o volume de vendas e rentabilidade, assim como na entrega, dedicação ao nível da experiência e satisfação do cliente.

### Perfil:

- Formação Superior na área de Gestão, Economia, Comércio Internacional, ou similar;
- Fluência no idioma Inglês, escrito e falado, sendo valorizado o conhecimento de outro idioma;
- Experiência profissional em funções similares no mercado internacional (Middle East & Africa preferencialmente);
- Elevada capacidade analítica e de interpretação de resultados;
- Capacidade de resolução de problemas e forte orientação para os resultados e para o cliente;
- Excelentes competências de comunicação, facilidade de relacionamento interpessoal, dinamismo, pro-atividade, iniciativa, trabalho em equipa e forte capacidade para atingir objetivos;
- Empatia, resiliência, auto-motivação e capacidade de negociação;
- Capacidade de organização, planeamento e de trabalho sob pressão;
- Elevado sentido de responsabilidade e autonomia;
- Bons conhecimentos das ferramentas do MS Office, com domínio de Excel;
- Disponibilidade para deslocações frequentes ao estrangeiro.

### Oferece-se:

- Integração numa equipa jovem e dinâmica, com condições de desenvolvimento profissional e evolução de acordo com o desempenho;
- Participação em projetos nacionais e internacionais;
- Condições competitivas face ao mercado.

Garantimos total confidencialidade no tratamento de todas as candidaturas rececionadas.

Se considera preencher os requisitos envie-nos o seu Curriculum Vitae atualizado e carta de motivação, indicando a referência KAM16 para: [joinus@salsa.pt](mailto:joinus@salsa.pt)