



Groupe agroalimentaire de taille mondiale originaire du Japon et fortement implanté en Asie et en Amérique, AJINOMOTO, à travers sa filiale AJINOMOTO FOODS EUROPE, développe son activité Grande Consommation en Europe en proposant des produits français et japonais à une clientèle B to B comme B to C.

Dans le cadre de notre développement en Espagne, nous recherchons, pour notre Division Grande Consommation un:

Junior Key Account Manager H/F- CDI

Basé à Barcelone, sous la responsabilité du Directeur Food Service Europe et en relation directe avec l'équipe Commerciale de Paris, vous aurez pour but de développer les ventes de nos produits en pérennisant les relations commerciales existantes et en recherchant et développant de nouveaux marchés.

A ce titre, vos principaux interlocuteurs sont les restaurateurs et traiteurs de cuisine japonaise à Barcelone.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Entretien et développer le portefeuille existant en effectuant les visites clients indispensables à l'établissement et au maintien d'une relation de confiance ;
- Suivre les évolutions des ventes et conseiller les clients quant à la bonne commercialisation de nos produits : information produits, orientation vers les principaux distributeurs.
- Conquérir de nouveaux marchés en identifiant de futurs clients, analysant le marché et déterminant les moyens d'y entrer. Démarcher les clients potentiels en présentant nos produits ;
- Organiser et participer aux activités promotionnelles nécessaires au développement des ventes : salons, dégustations, événements...
- Effectuer une veille concurrentielle, des benchmarks et des analyses des tendances de consommation liées à notre segment d'activité (RHD) ;
- Collecter puis analyser les informations contenues dans les rapports de suivi clients et les transmettre aux services concernés (Qualité, Marketing, Commercial...)

Eat Well, Live Well.



Profil recherché :

Vous avez un excellent relationnel et de très bonnes capacités de communication. Accessible, vous vous adaptez facilement à différents interlocuteurs. Vous êtes autonome et savez travailler seul.

Vous êtes **impérativement** bilingue chinois/ espagnol et maîtrisez l'anglais à un niveau intermédiaire (B1)

Vous justifiez idéalement d'une première expérience dans le domaine de la vente, idéalement dans l'univers du Food Service ou en *B to B*.

Vous avez une bonne connaissance du Pack Office (Word, Excel, Power Point).

Permis B obligatoire.

Poste en CDI basé à Barcelone (Espagne)- contrat local.

Déplacements fréquents à prévoir à Paris et/ ou dans le reste de l'Espagne (deux fois/ mois environ).

Afin que votre dossier de candidature soit traité de la meilleure des manières par nos équipes, nous vous remercions de candidater en anglais.

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation à l'adresse suivante : magahete@cegos.es



AJINOMOTO, a Japanese- rooted worldwide food company already firmly implanted in Asia and America is expanding in Europe through its european affiliates AJINOMOTO FOODS EUROPE. The Consumer Division business provides European consumers with French and Japanese products, via *B to B* as well as *B to C* channels.

Within the frame of our Consumer Division growth in Spain, we are looking for a :

Junior Key Account Manager (Permanent contract)

Based in Barcelona, under the supervision of the Europe Food Service Director and in direct contact with the Sales team in Paris, your goal is to increase our products' sales by sustaining existing commercial bonds and looking for and developing new markets.

As such, your main interlocutors are Japanese food restaurant owners and caterers in Barcelona.

Your main missions are as follow:

- Maintain and develop the existing portfolio by visiting clients in order to build or sustain a trusting relationship ;
- Follow-up sales'evolutions and advise customers for an efficient usage of our products : product information, guidance towards main distributors.
- Conquer new markets by identifying future clients, analyzing the market and determining ways of entering. Canvass potential clients by introducing our products ;
- Organize and take part in promotional activities needed for sales' development : fairs, tastings, events...
- Carry out a competitor watch, make benchmarks and analyze consuming trends of Japanese Food Service products ;
- Collect and then analyze the information contained in clients' follow-up reports and inform the relevant departments (e.g. Quality, R&D, Marketing, Sales...)

Eat Well, Live Well.



Your profile:

You have outstanding interpersonal skills as well as very good communication skills. You can adapt easily to different interlocutors. You are autonomous and know how to work on your own.

You know both Spanish and Chinese languages at a native level (**Mandatory**). Your English language skills are at an intermediate level (B1 minimum).

You ideally have a first professional experience in the sales sector, ideally in the Food Service or B to B fields.

You have a satisfactory level of Pack Office (Word, Excel, Power Point).

Valid driving license is a **must**.

Permanent contract based in Barcelona – Local contract

Frequent travels to Paris and within Spain are to be expected (around two times a month).

In order for our teams to process your application file in the best way possible, we thank you for applying in English.

Send CV and cover letter to: magahete@cegos.es.