

VACANTE: EJECUTIVO COMERCIAL (KAM – KEY ACCOUNT MANAGER)

Brutal Agencia S.A.S. está en búsqueda de un Ejecutivo Comercial (KAM) con perfil híbrido, capaz de gestionar y fidelizar cuentas clave de la agencia y, al mismo tiempo, liderar activamente la identificación y cierre de nuevas oportunidades de negocio dentro de marcas corporativas afines a nuestro portafolio, incluyendo oportunidades de cross-selling hacia B-Side, nuestra Unidad Estratégica de Negocio (UEN).

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Empresa: Brutal Agencia S.A.S.

Modalidad: Híbrida (presencial con flexibilidad para visitas a clientes).

Propósito del cargo: Gestionar y desarrollar cuentas clave de la agencia, siendo el puente entre el cliente y el equipo interno, y liderar activamente la identificación y cierre de nuevas oportunidades de negocio, incluyendo cross-selling hacia B-Side (UEN de Brutal).

Cargo del jefe inmediato: Gerencia General (CEO).

Equipo a cargo: N/A.

RESPONSABILIDADES PRINCIPALES

Desarrollo de cuentas

- Construir y mantener relaciones estratégicas y a largo plazo con los clientes asignados.
- Levantar y analizar los requerimientos (briefings) de los clientes para transmitirlos de manera clara y completa al equipo creativo y de operaciones.
- Liderar la presentación de propuestas a clientes, comunicando eficazmente el concepto creativo y la solución operativa.
- Trabajar en conjunto con el Líder Creativo y el Jefe de Operaciones para estructurar cotizaciones y propuestas competitivas, rentables y ejecutables.
- Negociar los términos comerciales, presupuestos y contratos con los clientes hasta lograr el cierre del negocio.
- Realizar seguimiento post-venta, asegurando que el área de operaciones reciba la información necesaria para liquidar el proyecto correctamente.
- Mantener actualizado el CRM con la gestión comercial de sus cuentas.

Generación de nuevo negocio

- Prospectar activamente clientes corporativos nuevos, afines al portafolio y categorías de interés de la agencia.
- Construir y gestionar un pipeline de oportunidades nuevas, desde el primer contacto hasta la propuesta formal.

- Identificar y desarrollar oportunidades de up-selling y cross-selling dentro de las cuentas existentes, incluyendo la conexión de clientes con B-Side, nuestra Unidad Estratégica de Negocio (UEN).
- Presentar propuestas a marcas y categorías fuera de la cartera actual, ampliando la base de clientes corporativos de la agencia.
- Cumplir con las metas de ventas, facturación y generación de nuevo negocio establecidas por la gerencia.

RELACIONAMIENTO

Interno: Gerencia, Liderazgo Creativo, Jefatura de Operaciones.

Externo: Clientes, Prospectos.

PERFIL REQUERIDO: COMPETENCIAS

Nivel de formación: Profesional en Publicidad, Mercadeo, Comunicación Social, Administración de Empresas o carreras afines.

Formación complementaria: Técnicas de Venta Consultiva, Negociación, Prospección de Nuevos Negocios, Marketing BTL.

Experiencia: Mínimo 3 años de experiencia en roles comerciales o de cuentas, específicamente en agencias BTL, de publicidad o productoras de eventos, con experiencia demostrable tanto en fidelización y crecimiento de cuentas como en desarrollo de nuevos clientes corporativos.

Competencias conductuales: Habilidades de Negociación, Comunicación Estratégica, Prospección y Desarrollo de Nuevo Negocio, Orientación al Logro y a Resultados, Construcción de Relaciones, Visión de Negocio, Proactividad, Servicio al Cliente.

¿POR QUÉ BRUTAL?

Trabajarás de la mano con equipos creativos, de producción y operaciones en proyectos BTL y experienciales para marcas corporativas líderes, en una agencia que combina ejecución impecable con visión estratégica de negocio. Adicionalmente, tendrás la oportunidad de ampliar el alcance comercial de tus cuentas a través de B-Side, nuestra Unidad Estratégica de Negocio (UEN).