

Key Account Manager

Hunter-profil med fokus på opsøgende salg til OEM-kunder

Har du med succes udviklet salg til nye OEM-kunder som underleverandør – gerne inden for sprøjttestøbning, plast eller metal? Driver det dig at lave opsøgende salg med afsæt i teknisk rådgivning? Og motiveres du af muligheden for at sætte dit personlige aftryk i en nyoprettet stilling i en virksomhed med vækstambitioner? Så er du den Key Account Manager, vi søger til Dania Plast A/S. Optimalt arbejder du ud fra hovedkontoret i Skive, alternativt afdelingen i Mariager, men du kan også delvist arbejde ud fra hjemmearbejdsplads.

Understøtte strategisk vækstambition gennem nye OEM-kunder, volumen og skalerbarhed

Med direkte reference til CEO, og som en del af et mindre team, får du en afgørende rolle i forbindelse med at identificere og opdyrke markedet for nye potentielle OEM-kunder primært inden for den danske fremstillingsindustri. Dit hovedfokus vil være salg fra A-Z med fokus på hele Danmark, hvor du med afsæt i en stærk pipelinestyring evner at få sparket døre ind og på den måde bidrage til at indfri virksomhedens vækstambitioner. Konkrete ansvarsområder er:

- Identificere og udvikle nye OEM-kunder
- Udarbejdelse af salgsbudgetter og indsatsplaner på egen kundegruppe
- Tilbud, prisforhandlinger og øvrige kommercielle kontraktforhold
- Samarbejde med teknisk afdeling
- Agere sparringspartner og teknisk rådgiver for kunderne i forhold til deres plastkonstruktioner

Du bliver en del af en spændende virksomhed, hvor du kan være med til at sætte dit præg via partnerskaber med nye kunder. Du skal være den, der trives i det opsøgende salgsarbejde, og du kan forvente at afholde kundemøder i Danmark samt deltage på udvalgte messer i ind- og udland.

Kommerciel hunterprofil med teknisk forståelse, som trives på landevejen

Du har gerne en teknisk uddannelsesmæssig baggrund og optimalt kommer du fra en tilsvarende salgsrolle. Det er en fordel, hvis du har erfaring inden for sprøjttestøbning. Du kan også komme med erfaring fra andre områder inden for plastindustrien eller værktøjsfremstilling. Alternativt har du forstand på konstruktion og erfaring som underleverandør til fremstillingsindustrien eller byggeri. Vigtigst er, at du er en udpræget hunterprofil, som trives på landevejen og som evner at få nye kunder i hus gennem stærk pipelinestyring og gode forhandlingsevner. Du er desuden velholdende, trives med salget på den lange bane og giver ikke op, selvom du møder et par nej'er på din vej. Derudover er du nysgerrigt anlagt og tillidsvækkende, hvilket gør, at kunderne føler sig trygge. Sidst men ikke mindst behersker du dansk og engelsk i både skrift og tale samt er ferm i Office-pakken.

Send dit cv

People Executive medvirker til rekrutteringsprocessen. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Managing Partner, Anders Jørgensen, fra People Executive på tlf. +45 3051 7789. Send dit cv via linket her på siden. Vi behandler kandidater løbende, og alle henvendelser behandles fortroligt.