

Key Account Manager

Markedsledende FMCG leverandør

Alsidiqt ansvar

Med reference til den Salgsdirektøren får du et selvstændigt ansvar for nogle af de største kunder på det danske marked.

Her er du bl.a. ansvarlig for årsforhandlinger, kampagnetilrettelæggelse og - gennemførelse, koordinering med Field Sales, ligesom du følger nøje op på budgetter og resultater.

Dette betyder, at du får din gang på flere organisatoriske niveauer eksternt hos kunderne, ligesom du får en nøglerolle internt i virksomheden.

Baggrund fra FMCG

Du har en relevant uddannelse, og har allerede erfaring fra leverandørleddet til dansk detailhandel som key account manager.

Du har her erhvervet dig et solidt kendskab til beslutningsprocesser og markedsmekanismerne. Du er yderst troværdig, flittig og i besiddelse af et godt overblik og en god gennemslagskraft.

Tilbuddet

omfatter gode muligheder for personlig og faglig udvikling, hvor dine resultater værdsættes og honoreres. Virksomheden er særdeles velkonsolideret, og kulturen i virksomheden er uformel.

Du er velkommen til at indhente yderligere informationer hos partner John Wagner på telefon + 45 30 24 24 09, inden du sender dit CV.

Send gerne dit CV til job@peoplecapital.dk, hos People Capital Partner, Næsseslottet, Dronninggaards Allé 136, 2840 Holte.

Din henvendelse behandles naturligvis fortroligt.

Vores klient er det danske daterselskab i en meget succesrig international koncern.

I flere produktkategorier har man en markedsledende position. Virksomheden har en række unikke handlingsparametre i forhold til at styrke positionen yderligere.

Virksomheden ønsker at styrke sin position yderligere gennem ansættelse af en kompetent Key Account Manager.