

# Key Account Manager

## Danmarks største virksomheder

### Strategisk salgsarbejde

Med reference til Salgschefen får du ansvaret for en række Key Accounts inden for pharma -, food -, produktion, construction sektoren.

Her bliver det din opgave at bearbejde beslutningstagerniveauet, afdække behov, sammensætte løsninger og etablere samarbejde.

Du får støtte af salgs- og markedsorganisationen, som hjælper med at kæde dig sammen med relevante kolleger. Deres ekspertise er en stærk støtte i forhold til at sammensætte en konkurrencedygtig løsning.

### Kompetent kommerciel og teknisk profil

Den rette profil har en baggrund og erfaring inden for strategisk salg og Key Account Management, sikkert suppleret med en teknisk uddannelse.

Denne erfaring kan være hentet fra en producent af tekniske løsninger/komponenter eller fra forhandler/grossist markedet.

Af personlige egenskaber lægges der vægt på, at du er meget tillidvækkende, kompetent, og i besiddelse af et godt energiniveau. Du taler og skriver engelsk.

### Tilbuddet

Du bliver en del af et uformelt, stærkt og selvkørende salgsteam, hvor der samarbejdes med hele organisationen. Du får stor support og faglig ekspertise fra alle kollegaer i et rigtigt godt kollegialt miljø med plads til forskelligheder. Du kan se frem til en solid salgsstilling, som du i høj grad selv præger. Desuden sætter du selv grænsen for din succes, og du spiller en vigtig rolle både internt og eksternt.

Du er velkommen til at kontakte partner John Wagner hos People Capital Partner, på telefon 30 24 24 09, hvis du ønsker yderligere informationer, inden du sender dit CV.

Send gerne dit CV til [job@peoplecapital.dk](mailto:job@peoplecapital.dk) - vi glæder os til at høre fra dig!

Vores klient er en stor og kendt markedsleder inden for sit forretningsområde. Virksomheden omsætter for langt over 2 mia. kr, og har mere end 1000 medarbejdere.

Virksomheden har en særdeles bred produktportefølje, og en stærk leveranceorganisation, der sikrer høj grad af tilgængelighed og servicegrad til kunderne.

Virksomheden arbejder tæt sammen med globale og lokale producenter af tekniske produkter og løsninger, og sikrer kunderne en kompetent rådgivning.

Med base i København søges nu en Key Account Manager



PeopleCapitalPartner assisterer virksomheder med at udvælge og udvikle nuværende og fremtidige medarbejdere

Næsseslottet  
Dronninggårds allé 136 · 2840 Holte  
CVR 27 58 94 13  
[contact@peoplecapital.dk](mailto:contact@peoplecapital.dk)