

Key Account Manager i Tagpapbranchen

Er du en passioneret sælger med evnen til at opbygge stærke relationer og identificere kunders behov? Er du en selvstarter? Trives du i en stilling hvor du skal være selvkørende og ønsker at gøre en forskel i en dynamisk branche? Så er du måske vores nye Key Account Manager hos Phønix Tag Materialer.

Om stillingen

Som Key Account Manager bliver du bindeleddet til vores forhandlere, hvor du har friheden til at fokusere på det, der betyder mest for dem. Din primære opgave bliver at vejlede og sælge de rigtige produktløsninger, samtidig med at opretholde tætte og tillidsfulde relationer. Du vil fungere som en værdifuld strategisk og praktisk samarbejdspartner, der ikke blot kender markedet, men også aktivt bidrager til udviklingen. Din arbejdsdag foregår ude ved kunderne i hele Danmark. Du vil møde dem i butikkerne, på kontoret eller på byggepladser.

Dine ansvarsområder inkluderer:

- Opbygning af relationer og ny salg til forhandlere og større tømrervirksomheder
- Salg og rådgivning til eksisterende, samt nye kunder
- Udvidelse af relationer og netværk
- Administrering og opfølgning på kundeportefølje og aftaler
- Tilbudsgivning
- Planlægning og deltagelse i kundearrangementer

Din profil

Du har en energisk og initiativrig energi, og du trives med at kaste dig ud i nye opgaver. Du er nysgerrig på dine kunder og deres behov. Du deler og opsøger viden med dine kolleger, og sparre med din leder, for at opnå de bedste resultater. Du har salgserfaring, gerne inden for B2B og/eller med forhandlerleddet. Har du en håndværksmæssig baggrund, er det en fordel. For at få succes i jobbet, er det vigtigt du kan lytte til kundens behov, og at du kan planlægge og strukturere din hverdag. Du er dygtig til at skabe tillid og et godt samarbejde med alle relationer. Du kommunikerer klart og troværdigt, både med kunderne, dine kolleger og samarbejdspartnere.

Hvad bliver du en del af

Du vil referere til Salgsdirektøren, og vil få 5 kolleger i din afdeling, med hver deres faglige speciale og viden. Ud over de nærmeste kolleger, har du også samarbejde og sparring med kolleger i Vejle og Greve, der arbejder med salg og kundeservice. Flere kolleger har, lige som dig, ikke en fast plads på kontoret på Vester Allé 1A i Vejen. Derfor gør vi meget ud af at ses, for at skabe interne relationer, deltage i arrangementer og dyrke fællesskabet. Vi er en afdeling med et godt sammenhold, en humoristisk tone og socialt samvær.

Vi kan tilbyde

Ud over et spændende job, i et ambitiøst og udviklingsorienteret miljø, med stor frihed under ansvar, får du: dygtige og imødekommende kolleger; en konkurrencedygtig løn; fri bil; pensionsordning 11/2 %; firmabetalt sundhedsforsikring og tandforsikring. Du får også adgang til kompetenceudvikling, massageordning, frugtordning, kantineordning, medarbejderrabatter og en meget aktiv personaleforening, der arrangerer mange sjove aktiviteter, både for medarbejdere og deres familier.

Ansøgning og kontakt

Lyder det som en stilling for dig? Så tryk på ansøg-knappen og send dit CV, og evt. en motiveret ansøgning hurtigst muligt, dog **senest den 26. november**. Vi indkalder løbende til samtale, og lukker rekrutteringen når vi har fundet den rette kandidat.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Salgsdirektør Jan Hummel på 40 64 53 31.

Vi glæder os til at høre fra dig.