



Key Account Manager – Detail

. . . det startede med en kartoffel tilbage i 60'erne . . . i dag producerer vi også spiseklare måltidsløsninger i mange afskygninger . . . med fokus på gode råvarer og god smag . . .

Dine perspektiver

Flensted tilbyder dig et job, hvor du får mulighed for at gøre det, du er bedst til; et job hvor din evne til at fastholde og udbygge salget til stærke spillere på det danske detail-marked bliver udfordret.

Du vil møde professionelle indkøbere, som forventer, at du udfordrer dem på mulighederne i Flensteds produkter og løsninger. Her får du også brug for din erfaring med at skabe langvarige relationer baseret på en stærk forståelse af kundens forretning, ordentlighed og professionalisme.

Jobbet vil styrke din evne til at arbejde selvstændigt med en høj grad af frihed. Samtidigt vil du kunne udvikle din evne til at forstå og indgå i et effektivt samarbejde med dine engagerede og kompetente kolleger, med det fælles mål at tilbyde nuværende og kommende kunder kvalitetsprodukter, der understøtter deres forretning.

Der bliver brug for din evne til at forhandle årsaftaler, der gavner både kundens og vores forretning, hvilket vil udfordre din evne til at tænke strategisk og helhedsorienteret. Du får, med reference til salgsdirektøren en central rolle som sparringspartner for den øvrige salgsorganisation, kunderne og kollegerne.

Du bliver en del af en kultur, der er karakteriseret ved viljen til at finde løsninger, en uformel og ligefrem tone og ikke mindst - godt humør.

Dine resultater

Du skal først og fremmest udvikle salget til eksisterende kunder og sikre tilgangen af nye kunder. Du skal herunder styrke tilliden til Flensted som en seriøs og ansvarlig samarbejdspartner, og så skal du sikre dig, at kunderne oplever dig som en tilgængelig, løsningsorienteret og ordholdende ambassadør for virksomheden. En ambassadør, der kontinuerligt arbejder på at skabe værdi for kunden. Det er endvidere vigtigt, at du internt i virksomheden viser dig som en holdspiller, der gerne spiller sine kolleger gode. Endelig forventer dine kolleger af dig, at du gerne deler din viden og dine erfaringer og løbende bidrager med inspiration og forslag til forbedringer af såvel produkter som processer.

Dig

Det er et krav, at du har FMCG-erfaring og erfaring som Key Account Manager, ideelt fra salg af fødevarer, uden at dette sidste dog er et krav.

Du er opsøgende i din tilgang og har skabt gode salgsresultater, ikke mindst i kraft af din forståelse af kundens forretning, dit høje ambitionsniveau og din vilje til at lukke aftaler. Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke afgørende, men passion for fødevarer og madlavning er en forudsætning for at få succes i jobbet. Du er kommercielt tænkende, resultatorienteret og vedholdende, og du er stærk på mundtlig og skriftlig kommunikation. Som person er du ihærdig med et højt energiniveau og har en jordnær og behagelig personlighed.

Du er top-motiveret for opgaven, fordi du kan se, at dette job bringer dig videre i din karriere, samtidigt med at du skaber betydelig værdi for Flensted og ikke mindst for Flensteds kunder.

Virksomheden

Flensted Food Group A/S er en moderne fødevarer virksomhed med egen produktion i Vestjylland. Her forarbejder vi kartofler og grønt og producerer convenience-løsninger, pålægssalater, mayonnaiser mm. Det kan du alt sammen læse mere om på www.flensted.dk, hvor du også kan læse om, hvordan Flensted håndterer dine personoplysninger.

Ansøgning

Hvis du har lyst til at tage udfordringen op eller har spørgsmål til stillingen, kan du på tr@highr.dk kontakte Senior Researcher Thomas Rørbæk i highr (<https://www.highr.dk/>), som medvirker ved rekrutteringen. Du er også velkommen til at kontakte salgsdirektør Leif Østergaard på tlf. 76 98 50 50 efter den 14. september.