

Key Account Manager til Cloetta Danmark

Har du vindermentalitet og et analytisk mindset? Så søger vi dig som Key Account Manager til vores stærke salgsteam hos Cloetta.

Om Cloetta

Cloetta har en stærk position på det danske konfekturmarked. Vi tilbyder et bredt og varieret sortiment med stærke varemærker inden for slik, pastiller, chokolade og nødder. Vores førende varemærker er Läkerol, Malaco, Cloetta og Skipper's Pipes. Vi er nr. 1 på pastiller, nr. 2 på sukkerverer i Danmark, nr. 1 på sæsonslik og nordens største leverandør af bland selv-slik. Cloetta Danmark er en del af en international organisation med ca. 2500 ansatte, hvoraf 130 er medarbejdere fordelt på salg- og marketingkontoret i Brøndby samt i Field Sales.

Hvordan kan du bidrage? Som Key Account Manager vil du blive ansvarlig for at udvikle samarbejdet og relationerne med kundeporteføljen bestående af Growth- og E-commerce kunder. Du vil bla. være ansvarlig for at drive salget, udvikle kundeplaner og implementere strategiske og salgsfremmende tiltag i samarbejde med kunderne. Du kommer til at arbejde i et miljø præget af teamplay og en passion for at vinde sammen og vil referere direkte til vores Sales Director Packed. Du vil være omgivet af både kreative og analytiske kollegaer, som vil inspirere og udvikle dig. Vi tilbyder således en spændende og indflydelsesrig stilling i en virksomhed med momentum.

Din primære opgave er salg, som vi forventer opnås gennem at:

- Udbygge og vedligeholde relationer med kunderne til tætte partnerskaber med åbenhed og klare fælles ambitioner og indsatser.
- Udvikle kundestrategier der kan bidrage til Cloettas fortsatte vækstambitioner
- Proaktiv adfærd overfor kunderne og lave de fornødne tiltag og korrektioner ved eventuelle afvigelser for at sikre målopfyldelse.
- Tæt sparring med nærmeste leder og teamet generelt
- Udvikle og implementere Cloetta E-commerce strategi og initiativer
- Præsentere salgsaktiviteter, nyheder, marketingplaner mv
- Ansvarlig for salgsprognose og forecast på egne kunder.

Udover KAM-teamet vil du være i tæt dialog med både Marketing, Demand Planning, Business Controlling og centrale support-funktioner på tværs af Cloettas europæiske markeder.

Som person har du:

- Gerne erfaring fra lignende stilling og med salgserfaring indenfor FMCG.
- God talforståelse, en analytisk tilgang og besidder et godt købmandskab
- En proaktiv og struktureret tilgang i din opgaveløsning samt omstillingsparat i et dynamisk miljø.
- En høj grad af motivation og engagement, der smitter positivt af på omgivelserne og bidrager til et konstruktivt arbejdsmiljø.
- Du har stærke kommunikations-, forhandlings- og præsentationsevner.
- En akademisk baggrund og er vant til at arbejde med Excel og PowerPoint.
- Du er flydende i dansk og behersker engelsk både i tale og skrift.

Hos Cloetta vil du blive en del af et ambitiøst og passioneret team, der hver dag arbejder for at forbedre vores forretning indenfor alle vores kategorier. Vi har stort fokus på teamplay og hjælper hinanden på tværs i organisationen samtidig med der er en høj grad af selvstændighed og frihed under ansvar. Vi arbejder professionelt og analytisk, men har samtidig en uformel kultur med et stærkt fællesskab.

Kan du se dig selv i denne rolle?

Hvis du ønsker yderligere oplysninger om stillingen, er du velkommen til at kontakte Sales Director Packed Morten Harpsøe på morten.harpsoe@cloetta.dk eller telefon +45 6167 6638.

Ansøgningsfrist med fremsendelse af kort ansøgning og CV er snarest muligt, men senest søndag den 14. april 2024. Vi behandler ansøgningerne løbende og besætter stillingen, når vi har fundet den rette kandidat.

[Ansøg her](#)

Vi glæder os til at høre fra dig!