

## **Key Account Manager – Royal Unibrew**

Er du en relations skabende og resultatorienteret Key Account Manager med erfaring inden for On-Trade?

Brænder du for at udvikle og vedligeholde stærke kunderelationer, drive salgsprocesser og sikre, at vores produkter er til stede hos strategisk vigtige kunder? Så er du måske vores nye Key Account Manager hos Royal Unibrew.

### **Lidt mere om din nye rolle:**

Som Key Account Manager får du ansvaret for at udvikle og vedligeholde langvarige relationer med vores eksisterende On-Trade-kæder på tværs af hele Royal Unibrews produktportefølje. Du skal drive salgsprocessen, forhandle aftaler, implementere salgsfremmende aktiviteter og etablere nye partnerskaber gennem New Bizz.

Vi søger en proaktiv og udadvendt profil med en energisk udstråling og en engageret tilgang, der kan sikre, at Royal Unibrew fortsat er den foretrukne samarbejdspartner for vores kunder.

### **Dine primære opgaver:**

- Kontraktforhandlinger og kundemøder med egen kundeportefølje.
- Udarbejdelse af P&L i forbindelse med genforhandlinger og nye kunder.
- Sikre høj kundetilfredshed og opfølgning hos kædens steder samt hovedkontorer.
- Planlægning og eksekvering af kampagner og aktiviteter i samarbejde med KAM-gruppen og kunderne.
- Analyse og optimering af salgsp performance hos eksisterende kunder.
- Tæt samarbejde med interne teams, herunder Regionschefer, Distriktschefer, KAM Konsulenter samt Marketing og Trade.
- Kommerciel opfølgning i samarbejde med On-Trade support.
- Udarbejdelse og implementering af joint business- og årsplaner for egne accounts.
- Eksekvering af New Bizz-strategi.
- Deltagelse i interne møder, salgsmøder og hospitality-arrangementer (også i weekender).
- Indsamling af markedsindsigter og deltagelse i interne projekter.
- Vidensdeling i KAM-gruppen, som du bliver en del.

### **Dine ansvarsområder:**

- P&L- og budgetansvar for egen kundeportefølje.
- Sikre overholdelse og eksekvering af kundeplaner.
- Opdatering og implementering af kampagneplaner i samarbejde med salgsstyrken.
- Udvikling af tætte partnerskaber med vores kunder.
- Sikre et stærkt samarbejde med både interne og eksterne interessenter.
- Medansvar for at KAM-teamet når sine overordnede målsætninger.
- Forecasting og dataanalyse.

Du vil arbejde primært i Københavnsområdet, og det er derfor vigtigt, at du har bopæl i området. Du vil referere til Head of KAM.

### **Vi forestiller os at du kommer med:**

- En relevant uddannelse (HD, Cand. Merc. eller lignende), men vigtigst af alt erfaring som Key Account Manager eller Business Unit Manager.
- 3-5 års erfaring med strategisk salg og forhandlinger, gerne inden for FMCG og B2B i On-Trade sektoren.
- En relationsskabende og tillidsfuld tilgang til kunder og samarbejdspartnere.
- En evne til at navigere i et hektisk miljø med fokus på win-win løsninger.
- Stærke IT-kompetencer, herunder erfaring med MS Office, CRM-systemer, Power BI og forecasting.
- Gode dansk og engelskkundskaber, både skriftligt og mundtligt.
- Et stort personligt drive, struktur og en målrettet tilgang.

### **Vi tilbyder:**

Du bliver en del af en ambitiøs virksomhed med høje ambitioner og et stærkt fokus på den enkelte. Vi tilbyder gode ansættelsesvilkår med fleksibilitet og en menneskecentreret tilgang. Vi deler aktivt viden samt hjælper og støtter hinanden og naturligvis tilbyder vi også en lækker frokostordning, fremragende kaffe og alle de andre faciliteter, der bidrager til en fantastisk arbejdsdag.

Lyder dette som en spændende mulighed for dig, så send din ansøgning allerede i dag.

**Ansøgning og information:**

Send din ansøgning ved at klikke på APPLY knappen herunder; bemærk at vi kun kan behandle ansøgninger uploadet via vores HR system.

Har du spørgsmål til rollen er du meget velkommen til at kontakte Head of KAM Martin Bugtrup på telefon +45 2028 3416.

Vi glæder os til at høre fra dig!