

Brænder du for at varetage og udvikle markedsledende FMCG brands? Hos Conaxess Trade er vi stolte over at repræsentere en lang række kendte, internationale og markedsledende brands som for eksempel Wasa, Barilla, John West Tun, Capri Sun, Bahlsen Kiks og mange mange flere. Vi er Europas største uafhængige distributør af FMCG produkter og vi er i seks lande mere end 500 medarbejdere indenfor salg, marketing og distribution. Tilsammen fører vi over 200 brands på tværs af Europa fra producent til forbruger.

ER DU VORES NYE KOLLEGA?

Vores nye Key Account Manager bliver en del af en veletableret virksomhed og vil have ansvaret for at varetage og udvikle førende FMCG brands indenfor vores Food division. Vi leder efter en kandidat, som gerne vil udvikle sin strategiske og analytiske evner ved at arbejde imod såvel markedet som mod vores Brand Owners og forstå dynamikken i dette spændingsfelt.

Stillingen referer til Salgsdirektøren i Food divisionen.

SUCCESKRITERIER I JOBBET

Kort fortalt vil din succes i jobbet blive målt på opnået salg og udvikling i markedet samt evne til at gøre forretningen mere lønsom for kunden, Brand Owners og naturligvis Conaxess Trade.

Som KAM bliver du ansvarlig for alle samhandelsaftaler med større grossister i Danmark og skal i tæt samarbejde med Brand Manageren for de respektive brands sikre, at markedslederpositionen styrkes med rette indsatser. Du vil blive ansvarlig for at udvikle forretningen og egen portefølje gennem løbende optimering af P&L og de kommercielle vilkår for samhandelen – og ikke mindst sikre succesfuldt indsalg af nye koncepter og produkter.

OPGAVER I JOBBET

Som KAM vil du have adskillige eksterne kontaktflader. Først og fremmest med vores kunder, hvor du vedligeholder og opbygger relationer til alle relevante dele af kundens organisation. Dette inkluderer også at varetage årsforhandlinger og den løbende dialog i forbindelse med samhandelen med kunden. Internt i Conaxess Trade vil du have god gavn af vores dygtige KAM-supportere, kollegaer i Customer Service og Supply Planning. Her vil du eksempelvis sikre, at kundeservice til hver en tid er opdateret, at marketing er orienteret med relevant kundeindsigt, at forsyningen til enhver tid har præcise forecast samt rapportere på kundeudvikling overfor ledelsen. Konkret er dine opgaver disse:

- Kunde- og budgetansvar
- Årsforhandlinger og kundemøder
- Kampagneplaner og analyser
- Salgsopfølgning og ROI analyser
- Sortiment- og listings-strategi
- Materialer og tiltag til salgsstyrken
- Månedlige business reviews møder med Brand Owner sammen med Brand Manager

BAGGRUND OG KVALIFIKATIONER

Vi forestiller os, at du har minimum tre-fem års FMCG salgserfaring fra en lignende stilling samt erfaring med den pågældende kundeportefølje. Herudover har du fx en cand.merc., HD eller lignende uddannelsesbaggrund. Dertil har den ideelle kandidat:

- Siddet med forhandlings- / mandatansvar til årsforhandlinger på lignende niveau
- Dyb forretningsforståelse for FMCG-produkter og detailhandlen i det hele taget
- Stærk tal- og P&L forståelse
- Fortrolig med brug af MS Office, Power BI og salgsstyringsværktøjer
- En proaktiv tilgang og fokus på eksekvering af opgaver



Den rigtige kandidat er en performance-orienteret og ambitiøs person, som lægger vægt på at skabe resultater, både selvstændigt og i samarbejde med andre. Du er udviklingsorienteret og drives af at arbejde i et udfordrende og dynamisk miljø. Som KAM er det vigtigt, at du er udadvendt og besidder en god evne til at skabe og opbygge personlige relationer internt såvel som eksternt. Da vores Business Reviews med Brand owner foregår på engelsk, er det en forudsætning at du også kan kommunikere på engelsk.

VI TILBYDER

Først og fremmest vil du komme ind i et team hvor vi har det godt med hinanden og hvor vi arbejder sammen som et team, deler viden og sparrer med hinanden – det mener vi at vi alle får mest ud af. Vi arbejder i virksomheden med empowerment og psykologisk tryghed, og hvor der er plads til at udtrykke sine holdninger, træffe beslutninger og udvikle sig både fagligt og personligt. Der er fleksibilitet og mulighed for hjemmearbejde.

Du får et spændende og alsidigt job med udviklingsmuligheder i en virksomhed, der med stor stolthed arbejder med stærke brands på tværs af seks internationale markeder.

Løn efter kvalifikationer, derudover bonusordning, pension, bil, telefon og sundhedssforsikring.

ER DET NOGET FOR DIG?

Send din ansøgning og CV til salgsdirektør i Food, Mette Starup Larsen, **senest ultimo marts 2025**.

Hvis du vil vide mere om stillingen er du velkommen til at ringe til Mette på tlf. 31321747.

Samtaler afholdes løbende.

Stillingen skal ansøges via dette link:

COMPANY DESCRIPTION

Conaxess Trade is Europe's leading independent distributor and has a presence in six countries (Central Europe with Austria, and Switzerland; and Nordics with Denmark, Finland, Norway, and Sweden). Based on extensive experience of all the key distribution channels and product categories, Conaxess Trade is able to provide manufacturers of FMCG brands easy access to markets with a total of more than 130 million consumers.

The flexible value chain of Conaxess Trade encompasses a range of tailor-made, modular distribution and marketing solutions for international brand owners. These include professional services in the fields of marketing, category management, key account management, point-of-sale services, market intelligence, purchasing, logistics, warehousing, co-packing, distribution and customer services.