

Key Account Manager – OnTrade

Er du klar til at sætte dit aftryk på On-Trade-markedet?

Som Key Account Manager hos Royal Unibrew får du muligheden for at skabe stærke partnerskaber, drive vækst og være den, der får vores brands til at skinne hos landets mest spændende kunder. Du får ansvar, indflydelse og et energisk team i ryggen – og du bliver nøglen til at skabe værdi for både virksomheden og markedet. Vil du med på rejsen?

Din rolle og værdi:

Du udvikler og vedligeholder langvarige relationer med vores største kunder og sikrer, at Royal Unibrews portefølje af drikkevarer altid er top-of-mind. Du driver hele salgsprocessen fra første kontakt til forhandling, eksekvering af kampagner og optimal tilstedeværelse hos kunderne. Du spotter nye muligheder og etablerer partnerskaber, der skaber vækst og resultater.

Du er proaktiv, energisk og har en naturlig evne til at engagere både kunder og kollegaer. Du arbejder struktureret, har mange bolde i luften og formår at prioritere og eksekvere på højt niveau. Du får ansvar fra A til Z, men har altid et stærkt team i ryggen, klar til sparring og support.

Dine vigtigste opgaver bliver at:

- Skabe og udvikle værdifulde kunderelationer med eksisterende og nye kunder
- Forhandle kontrakter og drive salgsprocessen fra start til slut
- Udvikle og eksekvere kampagner, der skaber synlighed og vækst
- Analysere og optimere salgsp performance hos eksisterende kunder
- Identificere og realisere nye forretningsmuligheder
- Samarbejde tæt med kollegaer på tværs af organisationen
- Sikre høj kundetilfredshed og løbende opfølgning
- Bidrage med markedsindsigter og trends
- Koordinere og følge op på tværs af mange involverede parter for at sikre, at tilbud bliver til nye kunder

Lidt om dine kvalifikationer:

- Erfaring med strategisk salg og forhandling, gerne fra FMCG/B2B/OnTrade – det er dog ikke et krav
- Stærke samarbejdsevner og en relationsskabende tilgang
- Proaktiv, nysgerrig og med stort personligt drive
- God forretningsforståelse og flair for tal
- Vant til at arbejde med CRM, PowerBI og MS Office
- Uddannelse: HD, Cand. Merc. eller lignende

Du er desuden udadvendt, struktureret og virkelig god til at følge op samt inddrage andre kolleger i processen. Du trives i en meget udadvendt funktion med masser af koordinering og opfølgning

Praktiske detaljer og rollen:

Bopæl på Sjælland, Fyn eller i trekantområdet er mest praktisk, da dette er hensigtsmæssigt for distriktet.

Rollen tilbyder stor fleksibilitet, men man skal være typen som kan lide livet på landevejen og som også er indstillet på at nogle af opgaver i stillingen ligger uden for normal arbejdstid; typisk kundearrangementer osv.

Der er ikke mødepligt på virksomhedens kontorer. Der er mulighed for at benytte koncernens faciliteter i Faxe, Glostrup, Århus og på Fyn efter behov. Teamet du bliver en del af samles nogle gange om året til kick off og andre fælles arrangementer. Ellers er kolleger fra både egen og andre afdelinger ikke længere væk end et telefonopkald.

Hvorfor vælge Royal Unibrew?

Royal Unibrew er en virksomhed i vækst med stærke lokale og internationale brands, og vi sælger vores produkter i mere end 70 lande verden over.

Hos os får du mulighed for at vokse og udvikle dig – både fagligt og personligt. Vi tror på frihed under ansvar, og vi arbejder bedst i teams.

Vores kultur bygger på passion, innovation og et solidt fundament af lokale værdier, og vi har altid fokus på bæredygtighed og samfundsansvar. Her er der ikke langt fra idé til handling, og du får mulighed for at gøre en reel forskel – både for dig selv, for teamet og for virksomheden.

Ansøgning og mere information:

Har du spørgsmål til rollen, er du velkommen til at kontakte Head of KAM, OnTrade Martin Bugtrup Kristensen på 20 28 34 16.

Hos Royal Unibrew ser vi mangfoldighed som en styrke, og vi opfordrer derfor alle uanset alder, køn, etnisk baggrund, religion, seksuel orientering, politisk overbevisning eller handicap til at søge.

Vi kalder løbene til samtale, så søg gerne allerede i dag. Bemærk også at vi ikke modtager ansøgninger sendt via e-mail, benyt venligst APPLY-knappen i stedet.

Vi glæder os til at høre fra dig.