

Om Hero Nordics

Du bliver en del af en fleksibel og innovativ kultur, der værdsætter selvstændighed og ansvarlighed. Du vil arbejde med nogle af vores mest elskede brands – Semper inden for baby mad, Goodies til førskolebørn og Corny, det hurtigst voksende brand i bar-kategorien. Det er en enestående mulighed for at få en synlig indflydelse i en markedsledende virksomhed, som prioriterer bæredygtighed, integritet og naturlig kvalitet.

Om Hero Group

Hero er en global fødevarer virksomhed grundlagt i 1886 i Schweiz, med speciale i brandede ernæringsprodukter inden for kategorierne Growing Up og Adult. Med en portefølje af velkendte og betroede brands som Corny, Semper, Goodies, Beech-Nut, Organix og Deliciously Ella leverer Hero fødevarer af høj kvalitet med fantastisk smag – forankret i naturlig godhed.

Virksomheden er styret af sin mission om *“at glæde forbrugerne gennem ærlig godhed i hver en bid”*, og Hero prioriterer bæredygtighed, integritet og ernæringsmæssig balance i alt, hvad den gør. Med 4.000 medarbejdere verden over er Hero drevet af stærke værdier, høj performance og en kompromisløs forpligtelse til altid at gøre det rigtige.

Om rollen

Vi søger en Key Account Manager med base i Københavnsområdet, som får ansvar for at drive salgs- og forretningsudviklingen på tværs af en række af vores kunder. Stillingen refererer til Head of KAM.

Rollen kræver en kommercielt stærk Account Manager, som proaktivt identificerer potentiale, er løsnings- og resultatorienteret og formår at omsætte indsigter til konkrete forretningsmuligheder.

Stillingen er en fast fuldtidsansættelse. Vores danske kontor er beliggende i Valby, og vi arbejder efter en hybrid arbejdsmodel. Rejseaktivitet er en del af rollen og vil primært være til kunder, konferencer og andre relevante arrangementer.

Nøgleansvarsområder

Som Key Account Manager har du ansvar for at nå og overgå salgs- og indtjeningsmål ved at udvikle eksisterende kunder gennem optimering af sortiment og kampagner. Din evne til at analysere markedstendenser og salgsdata er afgørende for at identificere muligheder og udforme kundeplaner, der sikrer profitabel vækst.

Kundeudvikling er kernen i rollen. Du opbygger og vedligeholder langsigtede relationer med beslutningstagere og indkøbere og sikrer, at al dialog er professionel, løsningsorienteret og i tråd med Heros værdier. Du spiller også en central rolle i planlægning og eksekvering af kampagner

og produktlanceringer og sikrer, at Heros brands er synlige, bredt distribuerede og understøttet af indsigt-baseret kategoriledelse.

Om dig

Baggrund og erfaring

- CBS-/universitetsuddannelse (cand.merc., HD, Commercial & Retail Management eller lignende)
- Minimum 3 års erfaring med Key Account Management inden for FMCG – alternativt fra detailhandlen i den danske dagligvaresektor
- Dokumenteret erfaring med håndtering af nøglekunder inden for retail (fx dagligvarehandel, convenience, discount) eller erfaring fra en af detailhandlerne
- Stærk kommerciel forståelse og dokumenterede resultater
- Solid forståelse for P&L, herunder prissætning, trade spend og Revenue Growth Management
- Erfaring med kontraktforhandlinger og årsaftaler
- Stærke analytiske kompetencer med erfaring i arbejde med salgsdata og forecasts (fx Catman og Nielsen)
- Ansvarsbevidst, struktureret og proaktiv med stærke kommunikations- og præsentationsevner
- Flydende i dansk og engelsk, både mundtligt og skriftligt

Hvorfor vælge os?

Du bliver en del af et ungt og dynamisk team i en spændende og hurtigt voksende virksomhed, omgivet af stærke brands og et stærkt samarbejde. Vi har fokus på at udforske nye muligheder og udvikler os konstant – hvilket giver dig mulighed for at vokse, bidrage og skabe en reel forskel.

Vores kultur

Hos Hero tror vi på, at stærke virksomheder skabes af mennesker, der får mulighed for at gøre en reel forskel. Vi har en åben, fleksibel og uformel arbejdskultur, hvor alle har en stemme i forhold til både hvad vi gør, og hvordan vi gør det. Vi samarbejder tæt med kolleger på tværs af vores internationale organisation.

Med korte beslutningsveje og en flad struktur omsættes idéer hurtigt, og bidrag bliver anerkendt. Vi ansætter ikke mennesker til blot at følge instruktioner – vi ansætter mennesker, der vil tage ansvar og sætte deres præg. Ser du en mulighed, bliver du opfordret til at handle på den, og er du ambitiøs, vil du opleve frihed til at udvikle dig.

Kreativitet, nysgerrighed og en entreprenant tilgang er en naturlig del af hverdagen hos Hero. Vi har tillid til, at vores medarbejdere driver deres egen udvikling, støtter hinanden og sammen

udfordrer grænserne. Lige så vigtigt er det, at vi oprigtigt nyder at arbejde sammen og passer på hinanden.

Vi har moderne kontorer i Valby og tilbyder en fleksibel hybrid arbejdsmodel, der understøtter en sund balance mellem arbejde og privatliv.

Vores værdier

Vores værdier er kernen i alt, hvad vi gør. De er udviklet gennem en inkluderende proces med kolleger fra hele virksomheden og guider den måde, vi arbejder, samarbejder og lykkes sammen på. De afspejler, hvem vi er i dag, og den fremtid, vi er i gang med at skabe:

- **Create Wow** – Vi går ud over forventningerne og stræber efter at skabe en meningsfuld forskel.
- **Everyone Hero** – Hvert menneske betyder noget, og hvert bidrag tæller.
- **Nourish Others** – Vi støtter, inspirerer og hjælper hinanden med at udvikle os.
- **Take Responsibility** – Vi tager ansvar for vores handlinger og resultater – både individuelt og som team.

Klar til at skabe WOW sammen med os?

Søg nu og hjælp os med at gøre vores elskede brands til det naturlige valg for forbrugere over hele Danmark.

Ansøgninger modtages udelukkende via vores [Job Site-portal](#) og skal indsendes på engelsk, inklusive både ansøgning og CV.

Send venligst din ansøgning senest **10. maj**

Samtaler gennemføres løbende, og vi opfordrer dig derfor til at søge hurtigst muligt. Vi ser frem til at modtage din ansøgning.