



Key Account Manager

KP Components A/S

Hos KP Components er vi netop i gang med at udrulle en ambitiøs fokuseringsstrategi. I den forbindelse ønsker vi at ansætte en erfaren Key Account Manager (KAM).

Stillingen:

Som Key Account Manager skal du arbejde med teknisk salg, primært indenfor komponenter til mobil hydraulik. Du vil få ansvaret for samarbejdet med nogle af vores største globale kunder, der alle forventer at blive mødt med en teknisk og rådgivende tilgang. Det ligger i jobbet, at du skal forstå vores kunders behov og forbedre de langsigtede relationer for derigennem at opnå fælles succes.

Arbejdsopgaverne omfatter:

- Udarbejde planer og mål for samarbejdet med vores kunder.
- Sikre effektiv 'Key Account Management' og relations skabende aktiviteter i hele kundens organisation.
- Identificere og udvikle nye projekter, herunder tilbudsgivning.
- Projektdeltagelse/-styring, ved nye emner.
- Styring af salgsrelaterede dokumenter og specifikationer.
- Forhandle nye og eksisterende kontrakter.
- Udarbejde, forhandle og afslutte tilbud i henhold til kundens krav.
- Sikre korrekte 'forecast' vedr. fremtidig omsætning.
- Give input til nye forretningssegmenter.
- Koordinere ressourcer for at sikre fremtidige effektive og stabile salgsresultater.

Den rette profil:

Vi søger en kandidat med en teknisk/kommerciel baggrund, der kan dokumentere resultater og gerne har erfaring fra samarbejde med store globale organisationer.

Stillingen kræver en positiv, udadvendt personlighed med evnen til at skabe konstruktive og langvarige relationer med vores kunder. Du skal have solide kommunikationsevner samt erfaring med samarbejde i europæiske virksomheder i en koncernstruktur, hvor alle arbejder både på overordnet niveau såvel som i detaljen. Du skal forvente rejseaktivitet omkring 60 dage om året.

Andre vigtige kompetencer:

- Besidde teknisk viden kombineret med struktureret tilgang.
- Erfaring med kalkulation og tilbudsgivning.
- Stærke 'Key Account' kompetencer og præsentations færdigheder.
- Høje etiske og forretningsmæssige standarder med stor faglig integritet
- Demonstrere effektive forhandlings- og afslutningsteknikker.
- Gode kompetencer i både skriftlig og mundtlig engelsk. Tysk kundskaber vil være en fordel.



- En problemløsende tankegang med gode analytiske evner, for at kunne vurdere salgs performance og fortolke markedsudvikling.

Vores nye KAM vil referere til Salgschefen og til dagligt arbejde ud fra fabrikken i Spjald.
Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte Salgschef Thomas Ullits på 2497 1122.

Ansøgning med CV sendes til KP Components A/S, Koncern HR Annette Mosegaard anmo@kp-components.com

Om KP Components

KP Components Group er markedsleder inden for kompleks automatiseret metalbearbejdning og underleverandør arbejde og har i dag produktionsselskaber i Danmark, USA og Sverige. Vi er 350 medarbejdere i koncernen, heraf 240 i Spjald. Læs mere om os på: www.kp-components.com.