

Eksportsælger – Account Manager Eksport til GASA Odense Frugt og Grønt

En hunter-profil til opsøgende salg, der kan skabe mere succes i Europa.

Motiveres du af høj rejseaktivitet i arbejdet med internationale retailers og distributører? Ønsker du en hverdag med gode udviklingsmuligheder og medindflydelse? Trives du i uformelle miljøer med ansvar for beslutningerne men også at gennemføre dem? Så er stillingen måske noget for dig.

Opgave

Stillingen er nyoprettet og skal forstærke det eksisterende 3-mandseksporthold. Referencen er fagligt til salgschefen og personalemæssigt til direktøren. Produktmæssigt er de primære eksportprodukter i dag forskellige rodfrugter herunder specielt snack gulerødder.

Virksomheden og dennes producenter har succes og er etableret på flere af eksportmarkederne men ukendte på andre. Din hovedopgave er at få åbnet nye døre til nye kunder i nye markeder.

Øvrige opgaver er:

- Arbejdet er 80% orienteret mod ny- og mersalg, og ca. 20% på fastholdelse og genforhandling.
- Etablering af et dynamisk samspil mellem salgskanalerne. Sikre sammenhænge og differentieringer samt afgrænsninger i relation til de forskellige parter i distributionskanalen.
- Opsøgende salg og canvas på nye potentielle kunder.
- Feedback fra markederne til producenterne om mulighederne og konkurrencesituationen.
- Sætte mål og etablere budget for ansvarsområdet (kunder og markeder).
- Lave løbende estimater til producenterne og forecast samt årsbudgetter.
- Forhandle løbende aftaler med Key Accounts.
- Udvikle og optimere sortimentet hos de enkelte kunder.

Du bliver ansvarlig for at indfri dine egne salgsmål, og for at bidrage til at virksomhedens salgsmål indfries. Særligt din evne til skabe indsalg til nye kunder og få skabt en vedvarende salgsudvikling i markederne. Der er tale om et job, hvor man bliver "hands on".

Profil

Du sidder sikkert i et tilsvarende eksportjob i dag hos en FMCG virksomhed og har ansvaret for flere eksportmarkeder. Produktmæssigt har du arbejdet med fødevarer og ideelt friskvarer. Du har minimum 10 års eksporterfaring og har arbejdet med salg gennem distributører og detailhandelskæder. Du er vant til at analysere, udvikle salgsstrategier samt implementere disse. Du er en købmand, der har en god salgs- og marketing værktøjskasse, som du evner at bruge dem fleksibelt fra kunde til kunde samt marked til marked.

Du er en udpræget hunter, som motiveres af det kick, det giver at lykkes med at få skabt indsalg til en ny kunde. Du er tilpas pågående og vedholdende til at kunne lykkes med at komme i dialog med indkøberne. For den rette er et nej en invitation til videre dialog.

Du er en stærk og overbevisende formidler, tænker før du taler og evner samtidig at være operationel, hvor du har fingeren på pulsen i forhold til kundernes ordre flow og budgetter. Du er selvstændig og påtager dig ansvaret for udviklingen på kunderne. Du løser konstruktivt problemerne, når de opstår og formår at udvikle dine personlige relationer med indkøberne.

Sprogligt behersker du dansk og engelsk, og kan du mundtligt kommunikere på et tredje sprog f.eks. fransk eller tysk, er det en fordel.

Du er der i din karriere, familieliv og erfaring, at du vil trives og værdsætter en høj rejseaktivitet, fortrinsvis i bil. Du må forvente 80-100 rejsedage årligt. Resten af tiden ideelt på kontoret i Odense men en mindre andel hjemmekontor dage kan organiseres for den rette kandidat.

For yderligere information, kontakt FoodCareer.dk Managing Partner Christian Saabye Simonsen mobil +45 51 30 68 66. Ansøgning med CV sendes til: css@foodcareer.dk. Vi indkalder løbende til samtaler for ansættelse hurtigst muligt.



Virksomheden

Du bliver en del af en større engrosvirksomhed, som de seneste år har oplevet betydelig vækst. GASA Odense afsætter frugt og grønt til det danske og de udenlandske markeder. Vores kunder er supermarkedskæder, foodservicegrossister samt industrielle kunder. Vi er et klassisk andelsselskab, hvor ejerne er de producenter, som producerer og emballerer de grøntsager, som vi sælger. Andelsejerskabet gør, at vi altid skal være bevidste om, at vi er producenternes sælgere og skal arbejde på at maksimere deres indtjening og udvikling. Herunder at inddrage producenterne i overvejelserne og beslutningerne.

Missionen er, at de tilknyttede producenter sikres god økonomisk og markeds-mæssig udvikling. Kunderne skal gennem en problemfri samhandel opleve GASA Odense Frugt Grønt A.m.b.a, som en kompetent, dynamisk og løsningsorienteret partner i handlen med danske frugter og grøntsager.

Omsætningen har været stigende, og i 2017 var den 615 mio. kr. Aktuelt giver dette en andel på ca. 25% af den danske produktion af frugt og grønt, som vi afsætter. Eksportandel har været støt stigende de seneste år og udgør aktuelt en betydende andel af forretningen.