

Foodservice – Key Account Manager

Har du min. 3-5 års erfaring med afsætning til de forskellige segmenter inden for Foodservice i Danmark?

Jeg har forespørgsel på KAM både i Øst- og Vestdanmark. Det er vigtigt, at du på resultatdelen kan give gode eksempler på, hvordan du har forbedret forretningen. Gerne på distributionsdelen men også samhandlen med eksisterende kunder.

Din indsigt i Foodservice er høj og du kender forskellen på de mange forskellige kanaler. Du ved, at der er stor forskel i tilgangen på at afsætte til det offentlige institutionssegment sammenholdt med fine dining og QSR.

Dit netværk er bredt, og dine samhandelspartnere anser dig som en professionel rådgiver.

Teoretisk er du opdateret og med et abstraktionsniveau, der stiller dig i stand til at arbejde konceptuelt med dit sortiment. Du forstår at analysere hele værdikæden og beslutningsprocesserne således at dine løsningsforslag er velafstemte internt og eksternt.

Passer ovenstående beskrivelse på dig, så vil jeg gerne i dialog. Kontakt Christian Saabye Simonsen, Managing Partner, mobil 5130 6866 eller Css@FoodCareer.dk