

## Boost din karriere som Key Account Manager for engelsktalende markeder

Er du klar til at tage din karriere til næste niveau? Har du mod på at arbejde i en international virksomhed, hvor du får stort ansvar fra dag ét? Vi er inde i en vækstfase, og derfor søger vi til nyoprettet stilling en ambitiøs og engageret Key Account Manager til at drive salget af vores innovative private label-produkter på markeder som UK, Irland, USA, Canada og Australien.

### Om os:

Hos Back11Basics er det sjovt at gå på arbejde. Vi er en dynamisk og vækstorienteret virksomhed, som leverer tyggegummi, mints og hard-boiled candy under private label brands til store detailkæder verden over. Vores kunder ser os som deres "Refreshing Partner in Private Label", og vi arbejder tæt sammen med dem for at udvikle skræddersyede produkter til deres behov. Vi har et stærkt værdigrundlag og en uformel, ambitiøs kultur. Hos os får du mulighed for at gøre en reel forskel – både for vores kunder og din egen karriere.

### Dine markeder er:

- Primære: UK, Irland, USA, Canada & Australien

### Hvad bliver dit ansvar?

Som Key Account Manager får du ansvar for både at vedligeholde relationer til vores eksisterende kunder og skabe nye muligheder på dine markeder. Du bliver vores ansigt udadtil, når du deltager i internationale messer, forhandler med store kunder og arbejder målrettet på at udvide vores tilstedeværelse i de engelsktalende markeder.

### Dine opgaver være:

- Udvikle og drive salget af vores private label-produkter
- B2B projektsalg: Vinde nye projekter og realisere dem i samarbejde med projektleder
- Deltage i tender processer
- Opsøge nye kunder gennem møder, mails, LinkedIn og opfølgninger
- Deltage i internationale messer som ISM og PLMA
- Samarbejde tæt med vores projektledere om produktlanceringer
- Bidrage med ideer til salgsstrategi og budgetter
- Lave markeds- og produktanalyser for at spotte de nyeste trends

### Fordeling af dine arbejdsopgaver:

- Håndtering af eksisterende kunder: 30%
- Opsøgende salg og messer: 40%
- Strategi og analyser: 10%
- Diverse projekter: 20%

### Er du vores nye Key Account Manager?

### Hiring organization

FoodCareer.dk

### Employment Type

Full-time

### Job Location

Nørrebrogade 24, 7100, Vejle

### Date posted

september 17, 2024

Søg JOBBET

Der er flere veje ind i stillingen, og vi er åbne for, at du kan komme fra andre typer stillinger end salg f.eks. marketing, projektledelse, tender, alternativt har du et par års erfaring fra en lignende stilling.

- Du har en relevant kommerciel uddannelse, f.eks. HA, HD eller Cand.Merc.
- Du elsker at tage ansvar, arbejder struktureret og går op i dine resultater
- Du trives i en rolle, hvor du i udlandet og møder nye mennesker, ca. 30 rejsedage/år
- Du er flydende i engelsk og har styr på Microsoft Office-pakken
- Du har et positivt mindset og motiveres af at skabe succes – både for dig selv og andre
- Du bor i køreafstand af kontoret i Vejle

### **Hvorfor vælge Back11Basics?**

- Du får reference direkte til Adm. direktør Christian Kongegaard Meyn
- Du får en god karriere med en stejl læringskurve, hvor du hurtigt får ansvar og plads til at udvikle dig
- En fleksibel hverdag, hvor du får masser af frihed og mulighed for at rejse og netværke
- Et dynamisk arbejdsmiljø med ambitiøse kolleger, der vil hjælpe dig med at nå dine mål
- En attraktiv lønpakke og med mulighed for bonus, baseret på din performance
- En arbejdsplads, hvor vi dyrker frihed under ansvar, og hvor vi er respektfulde og uformelle

### **Kontakt:**

Send venligst din motiverede ansøgning via nedenstående link eller ring til FoodCareer, Christian Saabye Simonsen på mobil 5130 6866. Christian uddyber gerne stillingen og svarer på afklarende spørgsmål. Alle henvendelser behandles med absolut diskretion. Stillingen besættes hurtigst muligt.