



**BLEND**®

# KEY ACCOUNT & SMU MANAGER

**VORES NUVÆRENDE KEY ACCOUNT MANAGER HAR VALGT AT SØGE NYE UDFORDRINGER EFTER MERE END 10 ÅR I VIRKSOMHEDEN. VI SØGER DERFOR EN HANDLEKRAFTIG PERSON MED ERFARING INDENFOR SALG TIL - OG GENEREL HÅNDTERING AF VORES KEY ACCOUNT KUNDER.**

Som Key Account & SMU (Special made units) Manager får du et spændende og udfordrende job med varierende arbejdsopgaver. Der er særligt vægt på, at udvikle et tæt samarbejde med nye såvel som eksisterende Key Accounts samt at fungere som bindeled mellem indkøb, design, salg og kunden således, at kunden oplever en simpel og professionel proces når de handler med os.

Vi tilbyder en stilling med masser af udfordringer i en spændende virksomhed, hvor vi sammen skaber resultaterne. Du vil blive en del af en uformel organisation med plads til humor og smil hvor samarbejdet med kollegaer på tværs af organisationen prioriteres.

## ARBEJDSOPGAVER

- Salg af kollektion, NOOS, lagervarer mm. til vores Key Accounts og Private Label kunder
- Sikre daglig opfølgning på gensupplering samt daglig dialog omkring salg og reaktion herpå
- Sikre fuldt kendskab i organisationen til kundernes krav og specifikationer – Herunder udarbejdelse af "How to deliver"
- Sikre en god dialog internt i organisationen – Indkøb og design skal have præcis overdragelse af ordrer
- Sikre korrekt og rettidig dataflow til kunderne
- Tæt dialog med vores kundeservice afdeling omkring ordrer, ordrebekræftelser, dataflow, leveringer og fakturering
- Budgettering og forecast
- Hverve og opstarte nye Key Account kunder
- Koordinering og implementering af data-integration mellem konsignationskunder og os
- Kontraktforhandling og opfølgning herpå
- Skabe gode relationer til vore Key Accounts gennem personlige besøg og møder

Der vil forekomme rejseaktivitet i form af kundebesøg og salgsmøder mv. ca. 70-80 dage årligt.

## DIN BAGGRUND

Vi forventer, at du er en stærk og passioneret salgsperson, der interesserer sig for hele processen fra produktudvikling til salg og efterfølgende analysering af salget.

Vi forestiller os, at du kommer fra en lignende stilling og har erfaring med håndtering af Key Accounts, men det er lige så vigtigt for os, at opleve passionen og talentet når vi møder dig.

Du elsker at have travlt og tøver ikke når beslutningerne skal tages.

Du arbejder målrettet og sætter en ære i, at levere kvalitet i dit arbejde.

Du er positiv, energisk, udadvendt og proaktiv, samt forstår at bevare overblikket i hektiske situationer.

Du er struktureret og arbejdsom og trives med at have mange kasketter på i en mindre afdeling hvor opgaverne er alsidige.

## FAGLIGE KVALIFIKATIONER

- Du kan kommunikere flydende på dansk, engelsk og gerne tysk i både skrift og tale
- Kendskab til IT (Navision er en fordel)

Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte **Jesper Skov på +45 20460904**

**Ansøgningsfrist:** 23.09.2019 – men da vi behandler ansøgningerne løbende, bedes du sende din ansøgning hurtigst muligt til [jobvejle@dkcompany.com](mailto:jobvejle@dkcompany.com) – mærket **"KEY ACCOUNT & SMU MANAGER"**

**Arbejdssted:** Vejle

**Tiltrædelse:** Hurtigst muligt



DK Company koncernen er en dynamisk og vækstorienteret international koncern med passionerede medarbejdere, der ønsker at gøre en forskel. Mulighederne er store i en koncern med 22 brands, 20.000 engroskunder, 5-retail koncepter, 200 helt og delvist ejede detailbutikker samt e-handels platform. Den årlige omsætning er 3 mia.kr. Koncernen har selskaber i Danmark, Norge, Sverige, Finland, Belgien, Tyskland, UK, Frankrig, Schweiz, Holland, Spanien, Canada, Kina samt repræsentation i Tyrkiet og Bangladesh. Domicil Danmark er beliggende i Ikast, Vejle og København. Se mere på [dkcompany.com](http://dkcompany.com).