

Key Account Manager - byggebranchen

Logo:

dolle-logo-short-red-rgb.jpg

Vil du være med til at styrke et markedsledende brand i byggebranchen?

Med din erfaring med kædeaftaler, kampagneplaner og butiksbesøg i trælast og byggemarkeder, får du her muligheden for at sætte et markant aftryk på DOLLE's position i Danmark. Vi søger en resultatorienteret Key Account Manager, der kan udvikle vores samarbejde med landets førende kæder og sikre vækst gennem stærke salgs- og marketingindsatser.

DOLLE er verdens største producent af lofttrapper og en betydelig aktør inden for pladssparende trapper og gelændere. DOLLE Nordic A/S er en stærk velfungerende salgsorganisation, der prioriterer et godt og sundt arbejdsmiljø med masser af gejst, højt til loftet og en uformel omgangstone.

Dit ansvar:

Som Key Account Manager bliver du en nøgleperson i udviklingen af vores danske marked.

Dine hovedopgaver bliver:

- Strategisk ansvar for kædeaftaler og større samarbejdsaftaler.
- Planlægning og gennemførsel af salgsfremmende aktiviteter sammen med Marketing.
- Udarbejdelse af kampagneplaner i tæt dialog med trælast og byggemarkeder.
- Messedeltagelse.
- Butiksbesøg så vi er synlige og sikrer en tæt relation til vores kunder.
- Udarbejdelse af tilbud på større projekter.
- Du indgår i den nordiske salgsledelse sammen med dine KAM kollegaer i Norge og Sverige og med vores direktør, og du får stor indflydelse på salgsstrategien og de fremtidige indsatser.

Du repræsenterer DOLLE over for kunderne, mens et stærkt kundeserviceteam internt sikrer den nødvendige opbakning.

Din profil:

Du trives i rollen som kommerciel sparringspartner for kædekontorer og butikker, og du kan udnytte din viden om byggematerialer og tekniske løsninger i dialogen med kunderne.

Du har:

- Nogle års erfaring med kædeaftaler, salgsindsatser og byggebranchen.
- Stærke købmandsevner og en forhandlingstilgang, der skaber langsigtede samarbejder.
- En naturlig evne til at skabe relationer – fra kædekontor til butik og håndværker.
- Lyst til at dele erfaringer og bidrage positivt til et stærkt team.
- Gode IT-kompetencer og erfaring med ERP (fx Navision eller D365FO).
- Bopæl i rimelig afstand af vores salgsafdeling i Brabrand.

Vi tilbyder:

Hos DOLLE Nordic bliver du en del af et velfungerende, engageret og hjælpsomt team, hvor gejst, godt humør og vilje driver hverdagen. Vi har en sund og imødekommende kultur, hvor det er helt okay at lave fejl, og hvor respekt, tryghed og et stærkt kollegialt sammenhold betyder, at albuerne altid er nede.

Du vil opleve et miljø med en uformel tone og højt til loftet, hvor du får mulighed for at byde ind, udfordre og gøre en reel forskel. Vi sørger for en grundig oplæring i vores produkter og løsninger, og vi prioriterer både faglig udvikling og sociale aktiviteter såsom

Frist:

Område / Area:

Region Nordjylland, Region
Midtjylland, Region Syd

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

Dolle Nordic A/S

Arbejdssted / Workplace:

Dolle Nordic A/S

Stillingen er / the position is :

Besat / filled

fredagsbarer og firmaarrangementer.

Ansættelsespakken indeholder naturligvis en god fast løn, firmabil, bonusordning, pensionsordning og sundhedsforsikring.

Om DOLLE Nordic A/S:

DOLLE Nordic er en del af DOLLE-koncern, som beskæftiger 430 medarbejdere globalt. Virksomheden er en markant aktør på markedet for lofttrapper, trapper og gelænder. Den nordiske salgsorganisation, der blev etableret i 2014, dækker i dag hele Skandinavien. Med hovedkontor i Brabrand, Aarhus og produktion i Frøstrup, er DOLLE Nordic ansvarlig for salg og markedsføring af koncernens samlede produktportefølje i Danmark, Norge, Sverige, Finland og Island. Læs mere på www.dolle.dk

Vil du være en del af holdet?

Så skynd dig at sende din ansøgning via link i denne annonce. Der er ingen ansøgningsfrist, da vi ansætter, når vi har den rette. Alle spørgsmål vedr. stillingen sker til Flemming Lund på tlf. eller mail, idet Lund HR håndterer hele rekrutteringsprocessen.