

SCANDIC PELAGIC A/S SØGER

KEY ACCOUNT MANAGER TIL DET EUROPÆISKE MARKED

KUNNE DU TÆNKE DIG EN STILLING, HVOR RELATIONER ER NØGLEN TIL SUCCES?

HVOR DU KAN TÆNKE I NYE BANER? OG HVOR SÆSONUDSVING GIVER DIG TID TIL FORDYBELSE?

Scandic Pelagic – en førende spiller i sildeindustrien

På havnen i Skagen, hvor land møder vand, finder du vores kontor og fabrikker. En moderne bygning med udsigt over havnen og vores smukke by.

Her bliver du en del af vores salgsteam. Vi er 10 i alt, som sidder spredt udover Europa, så til hverdag sidder du mest sammen med vores salgsdirektør og andre skønne kolleger dedikeret til salg og logistik.

Vores produkt er sild, som vi sælger i mange afskygninger til diverse fødevarerproducenter i Europa. Vi oplever en solid vækst og stor succes med vores produkt, som er både sundt og bæredygtigt. Vores opgave i salgsteamet er at udvikle sildens muligheder sammen med vores kunder.

Få din egen internationale portefølje

Som key account manager får du din egen portefølje af europæiske kunder i fødevarerindustrien. Dine opgaver bliver de helt typiske KAM-opgaver, med et ualmindeligt stort fokus på at skabe gode relationer.

Fødevarerindustrien er nemlig i vækst, men du skal ikke regne med 10 nye kunder hvert år.

Dit primære fokus bliver at pleje og videreudvikle vores nuværende kunder og tænke kreativt, så vi kan udnytte så meget af vores produkt som muligt.

Få spændende projekter på linen

Fiskeri er lig med sæsonudsving. For dig betyder det, at du kan opleve perioder, hvor salgsbølgerne går højt, og perioder, hvor der er ekstra tid til spændende projekter, der kan udvikle vores salg og optimere vores indtjening.

Et af vores mål er at øge interessen for sild hos det unge forbrugersegment – her kan du være med til at tænke i nye produkter og salgskoncepter.

Scandic Pelagic er et resultat af en fusionering af 7 virksomheder over det seneste årti. Meget er faldet på plads siden da, men der er stadig processer, som skal strømlines og optimeres. Gennem din tætte kontakt med både produktion, kvalitet og salg har du også en unik mulighed for at tage del i forretningsudviklingen.

Kan du bygge relationer som ingen anden?

Selvfølgelig skal du være en dygtig B2B-sælger, der kan opsøge nye kunder, styre egne salgsprocesser og kalkulere priser til den helt store guldmedalje. Men vigtigst af alt skal du være rivende god til at opbygge stærke relationer og fastholde dem over tid gennem skarp og nærværende kommunikation.

Derudover ønsker vi os, at du er proaktiv og god til selv at tage initiativ, så du altid kan bidrage med gode løsninger og holde gang i udviklingen.

Endelig har du:

- et par års solid erfaring med B2B-salg
- gode talegaver og skrivekundskaber, og du er flydende på dansk og engelsk
- mulighed for at rejse ca. 50 dage om året (ofte kun et par dage ad gangen) for at mødes med kunder i Europa og dine salgskolleger i Tyskland og Polen
- styr på Office-pakken og gerne Navision.

Er du klar til at springe ud i det?

Så send os en ansøgning og dit CV via vores hjemmeside <https://scandicpelagic.com/jobs/salgsafdeling>

Vi kalder løbende til samtale, så søg hellere i dag end i morgen.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte salgsdirektør Kenneth Axen på 51 31 59 39.

Vi glæder os til at høre fra dig!



THE HERRING SPECIALIST

SCANDIC PELAGIC A/S er en del af FF Skagen, har gennem de sidste år investeret meget i virksomhederne, som har en stærk position i den danske fiskeindustri og en fremtrædende position på markedet i Europa. Virksomheden arbejder med forarbejdning og forædling af pelagiske fiskearter, dvs. sild til fødevarerindustrien. Virksomheden i Danmark har omkring 210 medarbejdere og råder over 4 moderne og effektive fabrikker placeret i Skagen og Ålbæk.