

Internal Key Account Manager

Evner du at kombinere en struktureret arbejdsindsats med et personligt drive og engagement? Motiveres du af professionel og kvalitetsbevidst kundekontakt og kan du begå dig blandt store som små kunder? Vil du være en del af en ambitiøs international virksomhed i vækst, er det dig, vi søger!

For vores kunde STEA søger vi en Internal Key Account Manager. Vi søger dig, der elsker salg og den dertilhørende dialog og opfølgning med kunderne, som kan drive salg og mersalg fra kontoret, og som også sætter en ære i at holde styr på de dertilhørende administrative processer.

STEA blev stiftet i 1994 og beskæftiger i dag omkring 70 medarbejdere i henholdsvis Engesvang og Taulov.

De snart 30 års erfaring som leverandør af træemballage har gjort STEA til en af de førende forhandlere og producenter i Nordeuropa, og med selskaber i både Danmark, Sverige, Norge, Letland og Tyskland, har de det bedste udgangspunkt for at servicere deres samarbejdspartnere.

STEA blev i 2024 en del af Foresco, og er nu en del af en koncern med mere end 2000 medarbejdere og en årlig omsætning på over 600 mio. Euro

Læs mere om STEA på www.stea.dk

Jobbeskrivelse:

Med reference til salgschefen bliver du ansvarlig for at drive salg og mersalg til udvalgte kunder – både eksisterende og potentielle nye. Dine opgaver indebærer salg og vejledning, kalkulation af tilbud samt øvrig ordrebehandling, og gennem godt humør og en løsningsorienteret adfærd sikrer du rette kvalitet af service og vejledning såvel ved kunder og leverandører som internt i virksomheden.

Rollen er alsidig og kræver gåpåmod, lyst til dialog og gode kommunikationsevner, og med den rette indstilling, vil du kunne få et stort ansvar og mulighed for personlig udvikling.

Dine primære arbejdsopgaver bliver:

- Salg og mersalg til eksisterende samt nye kunder - ansvarlig for opnåelse af KPI'er
- Udarbejdelse af nødvendig rapportering
- Udarbejde tilbud samt opfølgning
- Efterkalkulation og fakturering af ordrer
- Reklamationsbehandling
- Aktiv deltagelse i salgsrelaterede opgaver og kampagner
- Ordrebehandling og øvrige administrative opgaver

Din baggrund:

Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke den vigtigste, det er derimod din erfaring med og lyst til salg og kunderelationer.

Du er forretningsorienteret og kommunikerer klart og tydeligt på alle niveauer, ligesom du formår at inspirere og engagere kunderne med en professionel, imødekommende og energisk tilgang til arbejdsopgaverne.

Vi søger dig, der:

- Har erfaring med salg og ordrebehandling
- Taler og skriver Dansk og Engelsk
- Er en erfaren bruger af MS Office og har kendskab til Business Central
- Har erfaring med samarbejde på tværs, og du er vant til at argumentere ud fra fakta og nøgletal

Ansøgningsfrist:

Hurtigst muligt

Fulde navn:

Helene Tornbjerg

Mobil:

+45 40 60 71 00

Arbejdssted:

Løhdesvej 10
7442 Engesvang

- Har gennemslagskraft og en naturlig autoritet
- Er motiverende og har et smittende godt humør
- Er ansvarlig og har en proaktiv og opfølgende adfærd

STEA tilbyder:

Du tilbydes job i en succesrig dansk virksomhed med internationalt fokus, hvor du bliver en del af et stærkt team med ambitiøse mål. Virksomheden tilbyder et selvstændigt job, løn efter kvalifikationer og frihed under ansvar.

TornbjergSchou arbejder på at besætte jobbet hurtigst muligt, og indkalder løbende kandidater til samtale. Har du spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Helene Tornbjerg på telefon +45 40 60 71 00.