

Key Account Manager – B2B onlinekunder



Kan du se dig selv drive salget og tage ansvar for at vækste B2B onlinekunderne gennem en analytisk, datadreven og compliancebaseret tilgang til salget? Du får et tæt samarbejde med store internationale onlinekunder og bygger stærke kunderelationer til gavn for både det operationelle og strategiske salgsarbejde.

DU SKAL VÆLGE JOBBET SOM ONLINE KEY ACCOUNT MANAGER HOS BLOOMINGVILLE FORDI:

- **Du får mulighed for at arbejde databaseret og analytisk med salget.** Du motiveres af at salget har dybde, og er baseret på fakta og detaljer. Du ved, onlinekunder har brug for varetilgængelighed og skarpe analyser. Det motiverer dig at se, du lykkes med salgsbudgettet, fordi du har styr på disse ting.
- **Du har stor ansvarsfølelse** og arbejder samvittighedsfuldt med dine kunder. Det åbner for det gode samarbejde, hvor salget udover at være databaseret, også er baseret på tillid, troværdighed og gode relationer.
- **Du bliver en del af et stærkt online team,** der består af flere Key Account Managers og supportere. Du kommer til at drive salget på dine egne kunder, men kan forvente hjælp fra supporterne, og dine KAM kolleger er altid klar til at give sparring. Du vil opleve et team med høj trivsel og godt samarbejde med det fælles mål at indfri salgsbudgettet.

DINE VIGTIGSTE OPGAVER BLIVER AT:

- **Sikre optimal drift og vækst af din kundeportefølje.** Du følger løbende op på kundens performance og behov samt analyserer markedsdata og købsmønstre for at identificere vækstpotentiale. Du deltager i kundemøder, forhandler aftaler og vilkår, udvikler og implementerer salgsstrategier og optimerer samarbejdsmodellen for nøglekunder. Du har fokus på at opbygge og vedligeholde stærke relationer til kunderne.
- **Opsøge nye onlinekunder.** Du holder dig orienteret om potentielle kundeemner og deltager på messer med fokus på at holde dig opdateret på nye forretningsmuligheder. Når du laver aftale med en ny kunde, sørger du for sammen med dine kollegaer, at onboarder den nye kunde hurtigt og effektivt.

- **Bidrage til et godt samarbejde på tværs af organisationen** for at sikre en optimal kundeoplevelse, samt trivsel og arbejdsglæde hos dine kollegaer.

VI LEDER EFTER DIG, DER:

- **Har solid erfaring med online B2B-salg,** gerne fra bolig-, interiør- eller livsstilsbranchen. Det har givet dig erfaring med forhandling og opbygning af stærke kunderelationer. Du skal trives i et analytisk og datadrevet salgsmiljø med fokus på struktur, deadlines og resultatskabelse.
- **Er en dygtig kommunikator,** både skriftligt og mundtligt på dansk og engelsk. Kan du fransk er det en fordel, men ikke et krav.
- **Har god flair for IT,** herunder Excel på højt brugerniveau. Kendskab til Business Central er en fordel.
- **Er positiv, proaktiv** og evner at holde mange bolde i luften.
- **Har lyst til 15-20 rejsedage årligt.**

Hos Bloomingville bliver du en del af en virksomhed præget af innovation, kreativitet og engagement. Du får muligheden for at forme og vækste et væsentligt forretningsområde i tæt samarbejde med dygtige og engagerede kolleger, der brænder for deres arbejde. Du vil blive en del af et stærkt team, hvor vidensdeling, samarbejde og fælles ambitioner driver resultaterne. Sammen arbejder I for at optimere kundeoplevelsen og skabe vækst.

INTERESSERET?

Send din ansøgning og dit CV afsted via knappen "[Søg stillingen](#)". Rekrutteringen foregår i samarbejde med PRO&CO, og har du spørgsmål eller andet, er du velkommen til at kontakte rekrutteringsansvarlig Kristian Reinevald på telefon: +45 31 45 12 40 eller mail: kr@proogco.dk.
– **Vi ser frem til at modtage din ansøgning!**