

Key Account Manager (KAM)

Har du sort bælte i kunderådgivning, salg og service i højeste kvalitet inden for byggebranchen? Og er du strategisk tænkende? Så er det dig, vi mangler. Vi er i rivende udvikling og har rigtig travlt. Derfor søger vi en Key Account Manager der kan drive vores grossist salg- og strategi(er) fremad.

ACO producerer, leverer og rådgiver om professionelle afvandingsløsninger – og har gjort det de sidste 65 år. Vi fokuserer på miljøvenlige løsninger og bæredygtighed. Vi er specialister i afledning og rensning af vand, og vores produkter sikrer, at så meget vand som muligt bliver genbrugt eller kommer rent tilbage til naturen.

ACO Watercycle består af de fire elementer: Collect - Clean - Hold - Reuse.

Det er denne filosofi, vores vision bygger på - og vores løsninger/produkter er inddelt efter.

Hvad går jobbet ud på?

Du bliver en del af vores salgsteam, hvor dit hovedfokus er salg af ACO's løsninger og produkter til grossisterne – i hovedtræk linjedræn, rustfrie afløbs- og rørsystemer samt olie-, fedt-, og tungmetals-udskillere til byggebranchen i henholdsvis Danmark, Island, Grønland og Færøerne. Dine primære ansvarsområder bliver at sikre indfrielse af salgs- og indsatsmål samt den forretningsmæssige udvikling i grossistledet. Du vil indgå som en holdspiller i det eksterne salgsteam, med reference til vores Head of Sales.

Dine ansvarsområder og arbejdsopgaver

I din daglige arbejdsgang skal du være med til at sikre:

- Fortsat opbygning af kundestrategi der har til formål at viderebygge vores omsætningsvækst.
- Skabe og videreudvikle stærke relationer til interessenter og beslutningstagere i organisationerne.
- Selvstændig planlægning af egen tid jævnfør strategi og aftaler.
- Projektledelse, således at du kommer i mål med dine planer.
- Identificere, bearbejde og sikre at ACO omsætter så mange produkter som muligt i bredt omfang.
- Opfølgning, klargøring og forhandling af årsaftaler med grossisterne.
- Overvåge markedstendenser og rapportere disse løbende til ledelsen.
- Sikre, at CRM- og ERP-systemet er opdateret med relevante data.

Dine kvalifikationer

- Du er en dygtig formidler og stærk indenfor strategisk salg og rådgivning.
- Du har salgserfaring og kompetencer inden for strategisk salg.
- Du formår at begå dig på alle niveauer i en organisation.
- Din struktur og analytiske tilgang er det der har banet vejen for din succes.
- Du er resultatorienteret og har god forretningsforståelse.
- God evne til at prioritere og eksekvere egen indsats.
- Taler og skriver engelsk uden problemer.
- Du har en kommerciel baggrund og har måske samtidigt arbejdet med tekniske løsninger indenfor vand eller lignende.
- Vi ser gerne, at du allerede har indgående kendskab til grossisterne i bygge- og anlægsbranchen, og/eller har arbejdet strategisk med kunder – men ikke et krav.

Hvad kan vi tilbyde dig?

- I ACO er vi ét team med stærkt samarbejde og et uformelt arbejdsmiljø.
- Vores succes opnås gennem positivitet, dedikeret arbejde, fælles udvikling og ved at tage ansvar.
- Vores mål realiseres med fokus på ACO's værdier og målsætninger.

Din personlige udvikling opnås igennem opbygning af relationer, intern træning, tæt sparring og løbende personlig udvikling gennem udfordringer i jobbet. Hvis du udviser særlige interesser og kompetencer inden for et område, vil der være mulighed for fremtidige udviklingsmuligheder.

ACO tilbyder løn efter kvalifikationer, og stiller bl.a. firmabil, PC, telefon til rådighed. Derudover har vi en god og sund arbejdsplads med korte kommunikationsveje og et godt internt samarbejde med stort fokus på det sociale.

Om ACO

Vores hovedkontor ligger i Ringsted på Sjælland. Det er her du finder vores direktion, administration og kompetencecenter. Med udgangspunkt i hovedkontoret og gennem distributører og grossister samt vores kørende konsulenter, dækker vi hele Danmark, Island, Grønland og Færøerne. ACO A/S er datterselskab af det tyske selskab ACO Group, som er til stede i 45 lande og produktionsfaciliteter i 15 lande. ACO beskæftiger 5500 medarbejdere på verdensplan. ACO A/S er de seneste år blevet certificeret som et 'Great Place to Work' og vi sætter vores medarbejderes trivsel i højsæde!

Lyder det som noget for dig?

Send dit CV til peopleandculture-dk@aco.com senest d. 30. april 2024.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte vores Head of Sales Thomas Jønsson på telefon +45 28 88 55 38 eller på mail peopleandculture-dk@aco.com.

Vi ser frem til at modtage dit CV hurtigst muligt. Vi behandler ansøgninger løbende indtil, vi har fundet den rette kandidat.

ACO Nordic A/S

Thorsvej 9
4100 Ringsted
www.aco.dk

