


Key Account Manager (m/k/d)

 Solrød Strand, Danmark

 Fuldtid (37 timer)

Key Account Manager

Nordic2care søger en stærk profil med power til at skabe relationer, og som har solid erfaring og bredt kendskab til den offentlige sektor. Du er ekspert i at åbne nye døre, lande gode aftaler og evnen til at pleje eksisterende relationer.

Som Key Account Manager hos Nordic2Care får du ansvar for salget til den offentlige sektor samt større kunder i B2B markedet. Du arbejder både strategisk og operationelt med at udvikle og vedligeholde relationerne, samt identificere nye forretningsmuligheder, primært i Danmark.

Dine primære opgaver:

- Ansvar for egen portefølje af kommunale og andre strategiske nøglekunder.
- Opbygning og udvikling af langsigtede relationer.
- Identifikation af nye forretningsmuligheder og udvidelse af samarbejdet med allerede eksisterende kunder.
- Analyse af kundebehov og udarbejdelse af løsningsforslag i tæt samarbejde med interne teams.
- Håndtering af tilbudsprocesser, rammeaftaler og deltagelse i offentlige samt private udbud
- Dokumentation af salgsaktiviteter, pipeline og kundeudvikling i CRM-systemet

Vi ønsker:

- Du har minimum 3 års erfaring som Key Account Manager eller tilsvarende rolle.
- Du har erfaring med salg til kommuner og forstår de krav og processer, der følger med offentlige kunder, herunder udbud og udarbejdelse af tilbudsmateriale.
- Du er rutineret IT bruger og arbejder struktureret, analytisk og selvstændigt
- Dit mindset er kommercielt og du har et skarpt blik for skalering og vækst.
- Du trives med at skabe resultater gennem stærke kunderelationer og langsigtet salgsudvikling.
- Du har en professionel, troværdig og behagelig fremtoning i dialogen med kunder og beslutningstagere.
- Du taler og skriver flydende dansk og engelsk.
- Du har kørekort B og er indstillet på rejseaktivitet og deltagelse i messer

Som person, er du selvkørende, energisk og nysgerrig, samt åben for feedback og motiveres af både personlig og faglig udvikling. Du besidder en høj arbejdskapacitet, god sans for prioritering og drives af at skabe konkrete resultater for både kunden og teamet.

Du får:

- En spændende og alsidig hverdag i en virksomhed, hvor vejen fra beslutning til handling er kort.
- Gode muligheder for personlig og faglig udvikling. Løbende coaching tilbydes.
- Et positivt arbejdsmiljø med entreprenørånd, sammenhold og højt præstationsniveau.
- En fleksibel arbejdsdag med mulighed for hybridarbejde.
- En inkluderende og uformel virksomhedskultur, hvor vi vægter samarbejde og fællesskab meget højt.
- Fast grundløn med pensionsordning og sundhedsforsikring kombineret med en attraktiv provisions-model, uden øvre grænse og baseret på præstation.
- Kort sagt: Et sted, hvor præstationer betaler sig, og hvor både resultater og trivsel er i centrum
- Tiltrædelse: Hurtigst muligt.

Om Nordic2Care:

Nordic2Care (N2C ApS) leverer innovative løsninger, der forbedrer sundhed, trivsel og livskvalitet, med fokus på ren og sund luft samt bæredygtige teknologier. Vi arbejder med professionelle virus-/ luftrensere og hjælper virksomheder og institutioner med at skabe et sundere indeklima.

Interesseret?

Send din ansøgning til: talent@nordic2care.com

Med emnefeltet: **"Key Account Manager" - Dit navn**

Vi ser frem til at modtage dit CV, med en kort beskrivelse af dig selv og hvorfor vi skal ansætte netop dig.

Din henvendelse behandles fortroligt og videregives ikke uden din accept.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, kan du kontakte virksomhedens CEO:
Regina Walter-Sangl.

Vi ser frem til at høre fra dig!