

KEY ACCOUNT MANAGER

VIL DU RÅDGIVE NOGLE AF DANMARKS STÆRKESTE BRANDS OG KÆDER OM LØSNINGER, DER SKABER SYNLIGHED OG UNDERSTØTTER SALGET? MOTIVERES DU AF AT ÅBNE NYE DØRE OG UDVIKLE LANGVARIGE KUNDERRELATIONER? OG VIL DU FØLGE DINE LØSNINGER FRA DEN FØRSTE IDE TIL DET FÆRDIGE RESULTAT UDE I BUTIKKEN?

Så er du måske vores nye Key Account Manager. Hos Johnsen søger vi en erfaren og opsøgende salgsprofil, der med viden, nysgerrighed og et sikkert blik for retail kan skabe ny forretning og udvikle eksisterende kunder. Din base kan være i Aarhus, Hadsten eller Grenaa.

DU RÅDGIVER OM LØSNINGER, DER VIRKER I PRAKSIS

Forestil dig, at du står ude i kundens butik og rådgiver om den POS-løsning, der kan give brandet større synlighed og kampagnen mere gennemslagskraft. Kunden lytter, fordi din anbefaling bygger på erfaring, faglig indsigt og forståelse for retail. Sammen finder I den rigtige løsning, og med vores specialister bag dig følger du den fra idé og design til produktion og færdigt resultat. Det er den type vidensbaseret og værdiskabende salg, vi gerne vil have mere af hos Johnsen. Du skal ikke blot sælge det, kunden spørger efter. Du skal sætte dig ind i kundens forretning, stille de rigtige spørgsmål og løfte dialogen fra, hvad en løsning koster, til hvilken værdi den skaber for kunden.

DINE VIGTIGSTE OPGAVER

Du kommer blandt andet til at:

- opsøge nye kunder og skabe din egen pipeline
- udvikle langvarige relationer til kunder og beslutningstagere
- afdække behov og rådgive om POS, kampagner og andre fysiske løsninger
- omsætte din viden om retail til værdiskabende anbefalinger
- udarbejde tilbud med blik for kundeværdi, kvalitet og økonomi
- udvikle eksisterende kunder og spotte nye forretningsmuligheder
- samle de rette kolleger omkring opgaven og følge løsningen videre
- holde dig ajour med udviklingen inden for retail, materialer og fysiske brandoplevelser.

Du arbejder tæt sammen med vores projektledere og specialister inden for design, produktion, lager og logistik. Sammen sikrer I kreative, realistiske og lønsomme løsninger, der kan føres ud i livet.

DIN ERFARING SKABER TRYGHED HOS KUNDEN

Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke det afgørende. Det vigtigste er, at du har solid erfaring med rådgivende B2B-salg og trives med at skabe ny forretning.

Vi forestiller os, at du har erfaring fra den grafiske branche, retail, POS, visuel kommunikation, emballage eller et beslægtet område. Du forstår de fysiske butiksmiljøer og har blik for, hvordan brands bliver set, oplevet og valgt.

Du ved, hvilke spørgsmål der skal stilles, og hvornår en af vores specialister med fordel skal med ind i dialogen.

SOM PERSON ER DU

- opsøgende, nysgerrig og vedholdende
- god til at skabe tillid og opbygge relationer
- motiveret af både nye kunder og langsigtede samarbejder
- kommerciel og bevidst om både kundens og Johnsens forretning
- selvstændig, struktureret og god til at følge muligheder til dørs
- en holdspiller, der naturligt involverer de rette kolleger.

Du får point hos os, hvis du ikke kun trives bag skrivebordet, men også gerne tager ud i butikkerne og oplever, hvor løsningerne skal fungere.

DU FÅR PLADS TIL MERE HOS JOHNSEN

Hos Johnsen har vi styrken fra de store aktører og nærheden fra den familieejede virksomhed. Vi er et stort, moderne grafisk hus med kompetencer inden for blandt andet design, reklame, tryk, print, POS, emballage, magasiner, lager og distribution. Derfor får du en bred værktøjskasse og erfarne kolleger bag dig. Samtidig har vi korte veje fra idé til handling. Du kommer tæt på kunderne, ledelsen, specialisterne og produktionen, og din erfaring og markedsviden får reel betydning.

Du får mulighed for at åbne dialogen, rådgive kunden, samle det rette hold og følge løsningen hele vejen ud i virkeligheden.

AARHUS, HADSTEN ELLER GRENAÅ

Din faste base kan være i Aarhus, Hadsten eller Grenaa. En naturlig del af dit arbejde vil desuden foregå ude hos kunder og potentielle kunder. Vi tilbyder en alsidig og selvstændig stilling med stor indflydelse på din hverdag og mulighed for at præge kunderne, løsningerne og vores fortsatte udvikling. Du bliver en del af en uformel, familieejet virksomhed, hvor vi hjælper hinanden, og hvor der ikke er langt fra en god idé til handling.

SKAL VI SKABE SYNLIGE RESULTATER SAMMEN?

Send din ansøgning og dit CV via mail hurtigst muligt til: jtr@johnsen.dk med emne: Key Account Manager.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte salgsdirektør Jesper Thyregod Rasmussen på 20803083 eller på jtr@johnsen.dk.

Vi holder samtaler løbende og ansætter, når vi har fundet den rette.



Johnsen Print & Digital Media A/S blev grundlagt i 1951 og er en af Danmarks førende virksomheder inden for den grafiske branche. Vi dækker alt fra tryk, emballage og print til reklame, web, lager og distribution – og betjener et stort og forskelligartet kundesegment, herunder nogle af landets største brands og virksomheder. Johnsen indgår i koncernfællesskab med CS Grafisk i Hadsten, Grafisk Finish i Randers samt Boostly og reklamebureauet Bureauet i Århus.