



**Er du ambitiøs, fokuseret og drevet af at skabe stærke kunderelationer? Så er det dig, vi leder efter som vores nye Key Account Manager!**

#### **Om stillingen:**

Vi søger en dynamisk og resultatorienteret Key Account Manager, der vil få ansvaret for både opsøgende salg til nøglekunder samt vedligeholdelse og udbygning af eksisterende kundeportefølje. Du vil spille en central rolle i vores salgsteam og være med til at sikre virksomhedens fortsatte vækst og succes.

#### **Dine ansvarsområder vil inkludere:**

- Identificering og opsøgning af nye nøglekunder
- Vedligeholdelse og udbygning af relationer med eksisterende kunder
- Udarbejdelse af salgsstrategier og handlingsplaner
- Forhandling af kontrakter og aftaler
- Tæt samarbejde med interne teams for at sikre kundetilfredshed og løbende forbedringer
- Monitorering af markedsudviklinger og konkurrence

#### **Vi forventer, at du:**

- Har en relevant uddannelsesbaggrund inden for elektronik og salg eller lignende
- Har dokumenteret erfaring med opsøgende projekt salg i B2B
- Er ambitiøs og resultatorienteret med en stærk salgsprofil
- Er en fremragende kommunikator med evnen til at opbygge og vedligeholde langvarige kunderelationer
- Har en struktureret og analytisk tilgang til opgaverne
- Behersker dansk og engelsk på højt niveau, både skriftligt og mundtligt
- Er selvdrevet, proaktiv og har en positiv indstilling

#### **Vi tilbyder:**

- En spændende og udfordrende stilling i en dynamisk virksomhed
- Muligheden for at arbejde med nogle af branchens mest interessante kunder
- Et stærkt team af engagerede kolleger
- Gode udviklings- og karrieremuligheder

Hvis du er klar til at tage næste skridt i din karriere og blive en del af vores ambitiøse team, så send din ansøgning og CV til [CH@techon7.dk](mailto:CH@techon7.dk)

Vi ser frem til at høre fra dig!

#### **Kontakt**

Chrestine Nordberg-Hansen:

M [ch@techon7.dk](mailto:ch@techon7.dk)

T +45 7060 2777