

SKAGEN SALMON

Skagen Salmon er en virksomhed, hvor høj kvalitet og minimal belastning af miljøet er bærende elementer i alt hvad vi gør i vores lakseproduktion fra æg til færdigproduceret laks. Det sikrer forbrugerne en helt unik kvalitet og smag.

Det er vores vision at være fyrtårn for landbaseret opdræt, vi vil transformere og inspirere til en ny global standard for opdræt og produktion af laks.

Skagen Salmon
Buttervej 49
9990 Skagen
www.skagensalmon.com

Key Account Manager med ansvar for partnere

- Vil du have en nøglerolle, med fokus på salg af et premium-produkt til udvalgte partnere?
- Har du lyst til at være en del af udviklingen i en ambitiøs salgs- og marketingorganisation?
- Og motiveres du ved at arbejde i en innovativ virksomhed med fokus på bæredygtighed?

Skagen Salmon

Hos Skagen Salmon opdrætter vi laks på land med fokus på bæredygtighed og med omtanke for fremtiden. I forhold til traditionelle havopdræt af laks, reducerer vi blandt andet udledningen af kvælstof og fosfor med 95%, og risikoen for faunaforurening ved undslupne laks elimineres totalt. Resultatet er mere bæredygtigt opdrættede laks af udsøgt kvalitet, med fast struktur og delikat smag.

Salg med fokus på tætte partnerrelationer

Vi har et bredt udvalg af kunder inden for forædling af laks, foodservice, detail og i restaurationsbranchen. En vigtig del af vores kommercielle strategi er at have stærke partner-skaber med virksomheder vi deler værdigrundlag med, og som har styrken til at oplyse forbrugerne om de bæredygtige fordele og kvaliteten af en Skagen Salmon. Vi samarbejder med få, strategisk vigtige partnere i Europa, der forædler og afsætter store mængder. Vi leverer salg og service til disse i absolut topklasse.

Partner Key Account Manager

Med udgangspunkt i Skagen Salmons nuværende partnere, og ønsket om at udvide med nye partnere, har vi brug for en stærk KAM til at udfylde denne rolle. Vores Partner KAM er helt tæt på eksisterende partnere, og udvikler, sammen med Skagen Salmons salgsdirektør, strategien for at sikre de næste parteraftaler.

Som Partner KAM skal du kunne motiveres af at have få, men store og vigtige kunder, som du skal være helt tæt på. Partnernes tilfredshed er afgørende. Derfor skal vi adressere mulige forbedringer straks i en positiv dialog. Ligeledes skal vores KAM sikre, at partneren har en direkte forbindelse til relevante personer i vores organisation, og at denne forbindelse fungerer tilfredsstillende for vores partner.

Da vores partnere har hjemmemarked udenfor Danmark, må der forventes nogen rejseaktivitet.

Indtil partnernetværket er fuldt udbygget, må salgsmæssige opgaver varetages sideløbende, herunder dagligt salg og deltagelse i udvikling af direkte salg af forædlede lakseprodukter til kunder i Danmark.

En nichepræget virksomhed med laks i centrum

Midt i naturskønne Skagen har vi udsigt til havet og klitterne. Her kombinerer vi høje ambitioner med jordnær kultur, og vi er stolte over at være en del af en nichepræget virksomhed med stort potentiale.

Selvstændig kollega med humor

Du er motiveret og initiativrig, og du forstår at levere service i en klasse, der afspejler kvaliteten af vores produkter. Du trives i en salgsrolle, med nære relationer til udvalgte partnere.

Derudover forestiller vi os, at du har erfaring med:

- ansvar for store kunder i fødevarebranchen, optimalt fra fiskeindustrien, men ikke et krav
- udvikling og salg af mærkevarer
- at skabe relationer og tillidsbaserede samarbejder

Vil du med på lakseeventyr?

Vi holder samtaler løbende, så send din ansøgning og dit CV hurtigst muligt til Karsten Kristensen på kak@skagensalmon.com
Karsten kan du også kontakte, hvis du har spørgsmål til stillingen.

Tlf. 71967392

Vi ser frem til at høre fra dig

