



# Junior Key Account Manager



DU HOLDER STYR PÅ AFTALERNE MED DE STØRSTE KUNDER

*Vil du være en del af eksportteamet i Odense, og ser du dig selv være en del af et internationalt miljø og et team, hvor ambitionerne er høje, og hvor sammenhold og fleksibilitet er vigtigt? Så er du måske den, vi leder efter.*

## Salgssupport og koordinering med de tysktalende kunder

Juliana Drivhuse er en af verdens førende producenter af drivhuse og orangerier til privat brug – og virksomheden er fortsat på en vækstrejse.

I din rolle som Junior KAM DACH-Eksport har du hovedfokus på Tyskland og de tysktalende markeder. Du vil referere til Head of Sales, og sammen med det samlede salgsteam har du ansvaret for at yde den bedste service til Julianas kunder. Din succes i jobbet afhænger i høj grad af din evne til at samarbejde med hele organisationen og til at skabe overblikket i en dynamisk hverdag.

I tæt samarbejde med den tyske Key Account Manager navigerer du i den vigtige rolle med at holde kundernes "maskinrum" up-to-date. Du bidrager ved at levere, opdatere og vedligeholde alt vedrørende priser, logistik, leverings- og produktdata, marketing- og kampagnemateriale m.v. for Julianas stærke brand.

Blandt dine primære arbejdsopgaver vil der være:

- Support med hovedfokus på DACH til Julianas tyske Key Account Manager – DACH
- Support til Key Account Manager – Export
- Optimering af salgs- og kunderelaterede processer og aktiviteter
- Vedligeholdelse og opdatering af data i kundernes systemer
- Udvikling af eksisterende og nye kunder via systematisk opdatering
- Ad hoc-opgaver i relation til alle kontraktlige elementer til kunderne
- Deltagelse i kundemøder

Du får direkte kontakt med nogle af Julianas største kunder, hvorigennem du skaber vigtige relationer, der er med til at få hverdagens udfordringer til at glide. Det er i det hele taget dig, som gennem den tætte dialog og styr på processer og data, holder momentum og sikrer, at resultaterne kommer helt i hus.

## Struktureret koordinator med stærke sprogkunderskaber

Der er flere indgange til jobbet, da du enten er nyuddannet og brænder for en fremtid i et stærkt eksportteam, eller du har en relevant baggrund som koordinator, salgssupporter, salgsassistent, eksportkoordinator eller tilsvarende. Erfaring og forståelse for kædekundernes forskellige processer/systemer vil være et plus.

Da du vil træde ind i en international organisation med hovedfokus på de tysktalende lande, er det en forudsætning, at du kommunikerer i skrift og tale på både tysk og engelsk.

Du er superbruger i Office 365, herunder specielt Excel. Erfaring med ERP-systemet SAP eller lignende vil være en fordel, men ikke et krav.

Du er struktureret og omstillingsparat med en god portion energi og vedholdenhed, der gør, at du formår at bevare overblikket selv i hektiske perioder. Du er proaktiv og samarbejdsorienteret, når det gælder kunder, men i lige så høj grad internt, da du vil supportere og samarbejde på tværs af organisationen.

## Faglig og personlig udvikling i en organisation på en spændende vækstrejse

Hos Juliana vil du blive mødt af en organisation, som er finansielt stærk, og hvor der er gode udviklingsmuligheder. Du vil blive en del af en succesfuld, danskejet familievirksomhed med afsætning i 20 lande, og som er på en spændende vækstrejse.

DACH-markedet er et vigtigt marked for Juliana og et marked med god vækst med potentiale for mere. Du får dermed muligheden for at være en del af en vækstrejse på et af Julianas vigtigste markeder

Klik på 'søg stillingen' og send os dit CV allerede i dag, eller kontakt Jesper Nielsen eller Marco Rosenlund Jespersen hos PeopleLink på 6610 2015, hvis du vil vide mere. Vi ser frem til at høre fra dig!

[SØG STILLINGEN](#)