



Norsk Key Account Manager til Skandinavias førende benkeplateleverandør

DFI-Geisler er Skandinavias førende produsent av benkeplater i alle materialer. Vi er pæredanske og har i flere tiår levert benkeplater med personlighet til mer enn en million kjøkken, først og fremmest til Skandinavia, men også til mange andre markeder i Europa.

Siden vi har det travelt, søker vi nå enda en ressurs til det norske marked, som sammen med den nåværende Key Account Manager, skal sette enda mer fart på et av våre kjernemarkeder.

Vi tilbyr en spennende jobb, hvor dine personlige kompetanser blir utfordret og videreudviklet gjennom en grundig opplæring i produkt kjennskap på fabrikk i Nykøbing Mors, Danmark. Deretter vil din dagligdag som utgangspunkt foregå ut fra ditt eget hjem, som er beliggende i Trondheim eller nord for Trondheim. Du skal forvente opp mot 50 reisedøgn i året.

Du vil fra første dag få ansvaret for våre kunder i Nordnorge, primært Drømmekjøkkenet og JKE Design som også er en del av Ballingslöv Int. konsernet. Med referanse til salgssjefen vil dine arbeids-

oppgaver være varierende, men med primær fokus på salgs- og relationsoptimering hos eksisterende samt oppsøke nye kunder. Med støtte i et sterkt og kompetent bakland vil dine nøkkeloppgaver være:

- **Servisering og utbygning av eksisterende kunderelasjoner (JKE Design, Drømmekjøkkenet)**
- **Oppsøkende relasjons salg målrettet mot kjøkkenbutikker og -fabrikker.**
- **Etablering av nettverk til relevante butikkeiere/ledere og deres personale.**
- **Kontaktformidling og sparring ved større prosjekter.**
- **Presentasjon av nye lanseringer.**
- **Opplæring for nye medarbeidere i kjøkkenbutikkene.**

Kjennskap til kjøkken bransjen er et krav, og du skal ha lyst og mot til å lære mye mer om benkeplater. En stor del av vårt forretningsgrunnlag ligger spesielt i det gode samarbeidet med kjøkkenkjedene som både henvender seg til privat- og prosjektmarkedet.

Gjennom ditt kommersielle tanke sett og dine gode evner til at skape forretningsrelasjoner, kan du dokumentere en solid historik for oppbygning av kunderelasjoner og salg. Du har gode forhandlings evner og erfaring med inngåelse av kontrakter – store som små.

Det er meget viktig, at du behersker gode kommunikasjonsevner, og kan du gjøre deg forståelig på engelsk, er det et pluss. Som person er du energisk og resultatorientert. Du trives med den utadvendte kontakt, som følger med den oppsøkende salgsinnsats, arbeider strukturert og kan overholde deadlines både overfor kunder, men også overfor interne oppgaver. Du har naturligvis et førekort til alminnelig personbil og en ren vandelsattest.

Kan du se deg selv som vår neste Key Account Manager i Norge, er vi klar til å stille et sterkt team bak deg, så du hurtig blir en ny deltaker på DFI-Geisler laget.

Send din søknad samt cv til salgssjef Martin Fruth på mafru@dfi-geisler.com som løpende vil gjennomgå mulige kandidater. Vi gleder oss til å motta din søknad og venter gjerne på den rigtige kandidat.

DFI-GEISLER



Læs mere på dfi-geisler.com