

Key Account Manager til succesrig fødevarer virksomhed i kraftig vækst

Vil du have en nøglerolle i at bygge vores foodservice forretning op?

Har du nogle års salgserfaring fra foodservice, og leder du efter en mulighed for at bringe al din viden i spil i en rolle, hvor du har lige så meget indflydelse som frihed? Så har vi det perfekte job klar til dig. I Tasteful har vi over de seneste 7 år skabt et super stærkt retail-koncept inden for convenience food. I dag kan du således møde vores brands i mere end 7.000 dagligvare- og convenience-butikker på tværs af Norden. Nu er turen kommet til foodservice, hvor vi ser et kæmpe potentiale. Og vi begynder i Danmark med dig som omdrejningspunkt og den, der forvandler ideer til konkrete resultater.

Salg i flere led fra grossister til kantinechefer og lignende

Grundlæggende er dit fokus at få Tasteful's produkter ind i sortimentet hos foodservice-grossisterne og derfra videre til ordresedlerne hos kantiner, kæderestauranter, forlystelsesparker, betjente afdelinger i de større supermarkeder – og hvor du i øvrigt med din viden kan se ideen i at være til stede.

Som vores første foodservice-ekspert får du mulighed for meget mere end bare at sælge. Du får chancen for at bygge et nyt forretningsområde op, og dine ideer, salgspræsentationer og -strategier skal på den vis også være et fundament for, hvordan vi efterfølgende udbreder konceptet til de øvrige nordiske lande. Produktcheferne er allerede godt i gang med at sammensætte det første sortiment baseret på vores retail-produkter. Det er du så med til løbende at videreudvikle i takt med, at du høster erfaringer i markedet. Dine primære opgaver bliver at:

- Udarbejde en plan for, hvordan du vil bearbejde markedet – i dialog med vores CEO
- Udarbejde salgspræsentation(er) – i samarbejde med produktcheferne
- Indgå aftaler med de ledende foodservice-grossister i Danmark
- Booke og afvikle møder med restaurantchefer, kantinechefer, delikatessesansvarlige etc.
- Lukke aftaler og løbende følge op på salg og kundetilfredshed
- Løbende udvikle sortimentet ud fra markedets behov – i tæt dialog med produktcheferne
- Deltage på ugentlige salgsmøder med vores CEO og landecheferne i de øvrige nordiske lande

Du dækker hele Danmark, og du bruger forventeligt 80-90 % af din tid på landevejen ude hos kunderne, så hvor du bor er mindre vigtigt – så længe du også er klar til med jævne mellemrum at besøge os andre på kontoret i Kødbyen i den måske mest spændende del af København.

God erfaring med (ny)salg til foodservice-segmentet og masser af positiv energi

Vi leder efter dig, der har den nødvendige kombination af salgserfaring og foodservice-viden til at bygge noget nyt op fra bunden. Du skal umiddelbart vide, hvem du skal have fat i og kunne lægge plan, som du så selvstændigt eksekverer på. Du får selvfølgelig også brug for al din gode energi og herunder din evne til at bevare humøret og troen på succes, selv når du møder lukkede døre og nej-tak. Vi regner også med, at du har lidt mere interesse for mad end de fleste, og at du derfor både kan tale i øjenhøjde med kunderne og få din egen begejstring ud over rampen. Derudover rummer dit CV:

- Minimum 3 års erfaring som KAM inden for foodservice
- God talforståelse med tilhørende forhandlingsevner
- Evt. en madfaglig baggrund som kok eller lignende – ikke et krav for at søge

Dit nye team

Din nye arbejdsplads holder til i Kødbyen i hjertet af København, hvor vi er vores CEO, vores tre produktchefer og snart en ny logistikansvarlig. Du kommer også til at have en tæt dialog med landecheferne for de andre nordiske lande, da de sammen med dig og vores CEO har salgsansvaret og -eksperisen. Du kan se frem til at blive del af et meget harmonisk team, hvor hjælpsomhed og holdånd er helt afgørende nøgleord. Vi lægger også vægt på en sund balance mellem arbejde og fritid. Så længe vi bare mødes jævnligt og vedligeholder de gode sociale relationer, der er helt afgørende for os.

Kontakt og ansøgning

Du kan selvfølgelig se frem til en fornuftig lønpakke med mulighed for bonus. Send venligst din ansøgning med CV senest den 18. april 2021 til jobs@tasteful.me. Vær venligst opmærksom på, at vi behandler ansøgningerne løbende.

Vi er så heldige, at vores bestyrelsesformand er en af Danmarks mest erfarne rekrutteringsspecialister, så det er ham, der håndterer rekrutteringsprocessen for os.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte bestyrelsesformand Christian Kurt Nielsen på 4093 8388 eller jobs@tasteful.me

Tasteful Foods er sat i verden for at give de nordiske forbrugere gode smagsoplevelser på en nem og tilgængelig vis. Siden vores start i 2014 har vi oplevet nærmest eksplosiv vækst, og i dag forhandles vores brands i mere end 7.000 dagligvare- og convenience-butikker på tværs af Norden. Vi bygger vores succes på en grundlæggende passion for god mad. Den krydrer vi med en dyb indsigt i forbrugernes behov og adfærd, og på toppen lægger vi et lag af stor nysgerrighed. Vi har hovedkontor i Kødbyen i København og datterselskaber og salgskontorer i Norge, Sverige og Finland. Læs mere på tasteful.me.