

Key Account Manager – Vil du ivareta nøkkelkunder og utvikle Panduros B2B segment i Norge?

Panduro ble grunnlagt i 1954 av Carlo Panduro i Danmark, men har siden 1962 hatt hovedkontor i Malmö. I dag er Panduro en markedsledende leverandør av hobbymaterialer og kreative produkter og inkluderer merkene Panduro, Pando by Panduro, Kreatima, IN-EX og Pipoo. Konsernet har en omsetning på over 950 millioner svenske kroner og rundt 650 ansatte. Panduro møter kunder online og via 95 egne butikker i Sverige, Danmark, Norge, Nederland og Belgia. Utvalget består av cirka 18 000 varer. Panduro eies av Peter Panduro, Thomas Panduro og Jesper Panduro.

Det har lenge vært snakk om at data, internett og sosiale medier kommer til å ta over all vår fritid og medføre at vi blir mindre kreative og driver mindre med hobby. Men slik har det ikke blitt, snarere tvert imot! Vi tror det kommer av at alle har et dypt rotfestet behov for å konstruere, tenke ut og uttrykke drømmer. Derfor har Panduro siden 1954 arbeidet for at mennesker skal kunne sette sine drømmeprojekter ut i livet og få utløp for sin kreativitet. Din fantasi er vår passion.

Panduro er Skandinavias ledende distributør av hobbymaterialer og vi tilbyr artikler som utvikler både barns og voksnes kreativitet gjennom inspirasjon og ideer. Alt vi gjør hos oss bygger på gleden mennesker føler når de skaper noe med egne hender! Salget av våre ca. 10.000 artikler skjer via egne butikker, internett, og forhandlere og vi skal oppleves som innovative og skape nye segmenter innenfor vårt marked. Våre kunder, medarbeidere, leverandører og andre interessenter skal ha tillit til oss på grunn av kvaliteten på våre produkter, vårt sosiale ansvar og vårt miljøarbeid.

Vi mener selv vi har de beste kundene, som fortjener å bli godt ivaretatt! Som Key Account Manager hos oss vil din hovedoppgave derfor være å pleie og styrke forholdet til eksisterende B2B kunder, samt utvikle retning og mål for det norske markedet. Du vil fungere som relasjonsbygger og rådgiver, noe som vil kreve tett dialog via telefon, digitale møter og besøk ute hos våre kunder landet rundt. Stillingen innebærer også å identifisere og utvikle relasjoner med nye potensielle samarbeidspartnere. Du vektlegger derfor verdien av å være tett på markedet, er fleksibel og trives godt med høy aktivitet. I denne rollen trenger vi deg som er selvdreven, opptatt av utvikling og som jobber målrettet for å oppnå resultater. Du skaper lett tillit hos nye kontakter og engasjement hos dine allerede etablerte kunder.

Dine ansvarsområder

- Utvikle Panduros B2B segment i Norge
- Utvikle og styrke forholdet til nøkkelkunder og eksisterende B2B kunder
- Følge opp og forvalte nåværende avtaler med disse kundene
- Ha god kjennskap til nøkkelkunders forutsetninger, behov og utviklingsmuligheter og strategisk utnytte det potensialet hver enkelt av disse har
- Identifisere, utforske og utvikle relasjoner med nye potensielle samarbeidspartnere

- Bistå nye kunder med startordre, planlegging av butikk og strategisk plassering av vareutvalg
- Opparbeide og vedlikeholde solid kunnskap om Panduros produktsortiment
- Formidle Panduros markedsføringsaktiviteter og salgsmateriale til B2B-kunder.
- Selge inn, presentere og implementere kampanjer/aktiviteter hos kunder i samarbeid med B2B-teamet og customer care
- Gjennomføre 1-2 årlige messer/ arrangementer med ditt team
- Ha 2-3 reisedager per uke og øvrige dager på kontoret på Gressvik

Vi ser for oss at du

- Har solid erfaring med salg og kundeoppfølging, gjerne innen B2B-markedet
- Motiveres av å jobbe med salg og er glad i å møte mennesker
- Har god forretningsforståelse og raskt kan sette deg inn i kundens behov
- Jobber både strategisk, løsningsorientert og målrettet
- Er nytenkende og endringsvillig med et ønske om å effektivisere og utvikle
- Er en lagspiller som samarbeider godt med dine kollegaer
- Har økonomisk forståelse og kan vise til gode resultater fra tidligere arbeidsforhold
- Har gode kommunikasjonsevner, både skriftlig og muntlig

Hos oss får du

- En spennende stilling i et solid og godt etablert selskap, med lang historie
- Jobbe med en anerkjent merkevare, samt et sterkt og bredt produktsortiment
- En arbeidsplass preget av godt humør, kompetanse og korte beslutningsveier
- En stilling med stor frihet og fleksibilitet under ansvar
- Konkurransedyktige betingelser, fastlønn og provisjon
- Firmabil

Er du ambisiøs og har talent for eller erfaring fra liknende rolle?

[Send oss din CV og søknad i dag.](#) Vi gleder oss til å høre fra deg!

Spørsmål kan rettes til Ann-Mari Nygaard på telefon 40021479 eller mail ann-mari.nygaard@randstad.no