

Key Account Manager

Delipap Oy

Kiehtooko vastuullisten brändituotteiden myynti, omien verkkokauppojen kehittäminen ja kansainväliset platformit, kuten Amazon? Haluatko päästä mukaan kasvuhakuiseen ja jatkuvasti kehittyvään organisaatioon, joka on maailman huippua ympäristövastuullisten ja ihoystävällisten hygieniatuotteiden valmistajana? Delipap Oy on yli 40-vuotias suomalainen perheyritys ja ympäristövastuullisten Muumi Baby -vaippojen ja Vuokkoset – ja Wolva naistenhygieniatuotteiden valmistaja.

Haemme kunnianhimoista ja myyntihakuista Key Account Manageria

Mitä tarjoamme?

Pääset kehittämään osaamistasi monipuolisissa myynnin ja markkinoinnin tehtävissä. Saat vastuullesi kotimaan sekä viennin asiakkuuksiamme, joiden kannattavasta myynnin ja yhteistyön kehittämisestä vastaat itsenäisesti, osaavan tiimin tukiessa onnistumistasi. Tehtäväsi sisältää myös aktiivista uusien asiakkaiden hankintaa myyntimme kasvattamiseksi.

Toimenkuvasi sisältää seuraavia tehtäviä:

- Suunnittelet asiakasstrategiat ja taktiikat vuositasolla ja niiden seurannan sekä kehityskohteiden toimenpiteet asiakaskohtaisesti.
- Laadit vuosisuunnitelmia myynnin kehittämiseksi yhteistyössä asiakkaiden kanssa huomioiden asiakkaiden tarpeet ja vaatimukset ja räätälöidyt ratkaisut.
- Suunnittelet ja neuvottelet kampanjatoimenpiteet ja varmistat sovittujen markkinointitoimenpiteiden toteutumisen asiakasrajapinnassa tunnistamalla myynti – ja tulomahdollisuudet, tärkeimmät kasvutekijät tuoteryhmittäin, kanavoittain ja asiakkaittain.
- Seuraat ja analysoit myynnin kehitystä päivittäin ja reagoit tarvittaessa nopeasti erilaisilla toimenpiteillä analyysien pohjalta.
- Käyt sopimus-, hinta- ja valikoimaneuvotteluita ja seuraat niiden toteutumista.
- Kehität, hallinnoit ja ylläpidät määriteltyjen brändiemme verkkomyyntiä.
- Pääset osallistumaan brändivientimme kasvattamiseen ja vastaamaan sinulle määritellyistä asiakkuuksistamme.

Mitä toivomme sinun tuovan tiimiin?

- Sinulle on jo kertynyt kokemusta tuloksellisesta myynnistä, neuvottelemisesta ja asiakkuuksien hallinnasta.
- Toivomme sinun olevan kiinnostunut verkkokauppaliiketoiminnasta ja digitaalisten myyntikanavien kehittämisestä.
- Omaat hyvät vuorovaikutustaidot ja olet pitkiin asiakassuhteisiin panostava yhteistyön rakentaja sekä asiakkaan tarpeet ymmärtävä ratkaisuhakuinen tekijä.

- Työskentelytavoiltasi olet järjestelmällinen, analyyttinen ja pitkäjänteinen. Viet vastuullasi olevat tehtävät loppuun asti ja varmistat asiakkaidesi tyytyväisyyden.
- Olet tottunut työskentelemään kunnianhimoisesti saavuttaaksesi sinulle ja tiimille asetetut tavoitteet.
- Osaat johtaa itseäsi ja olet ratkaisukeskeinen.
- Pystyt luontevasti työskentelemään sekä suomeksi että englanniksi, muut kielet katsotaan eduksi.
- Käytät sujuvasti MS Office -ohjelmia
- Tehtävään soveltuva kaupallinen koulutus (tradenomi, KTM) sekä voittaja-asenne ovat menestyksesi perusta.
- Olet ajatuksellisesti kestävään kehitykseen sitoutunut.

Tarjoamme mielenkiintoisen tehtävän kasvavassa ketterässä suomalaisessa perheyrietyksessä, jossa pääset omalla osaamisellasi vaikuttamaan koko yrityksen toimintaan. Työpisteesi on Kirkkonummella, Veikkolassa (n. 30min Helsingin keskustasta). Työtehtäviä voi olla satunnaisesti myös toisessa toimipisteessämme Tammisaaressa. Tehtävä edellyttää joustavuutta sekä ajoittaista matkustusvalmiutta, joten ajokortti on tarpeellinen.

Mikäli mielenkiintosi heräsi, hae tehtävään viimeistään 15.9.2021 ja mainitsethan hakemuksessasi myös palkkatoiveesi.

Hakemukset palkkatoiveineen:

marianne.neva@prosource.fi

[+358 50 323 5214](tel:+358503235214)

Marianne Neva

Senior Consultant

Pro-Source Oy

Lisätietoja antaa myös : Myyntijohtaja Satu Neva satu.neva@delipap.fi / 050 3883163