

Key Account Manager till Göteborg

Sista datum:
23-05-2025

Kontaktperson:
Lucas Goransson

Plats:
Tagenevägen, 30, 425 37, Kärra,
Sverige

Vill du bli en del av J BIL och driva framgång som KAM/Key Account Manager?

Är du en driven, energisk och affärsinriktad person som brinner för försäljning? J BIL söker nu en KAM/Key Account Manager som vill vara med på vår spännande resa! Vi är ett företag som ständigt utvecklas och söker en person som kan hjälpa oss att fortsätta ligga i framkant. Hos oss får du möjlighet att arbeta i en flexibel, snabb och agil miljö där dina idéer och insatser gör verklig skillnad.

Dina arbetsuppgifter:

- Implementera och driva J BIL:s modellprogram i Göteborg och de närliggande kommunerna.
- Ta helhetsansvar för affärsutvecklingen och skapa lönsamma processer för våra partners som leder till ökad marknadsandel.
- Förstå och analysera våra kunders behov och framtida strategier för att kunna erbjuda skraddarsydda lösningar som gör skillnad.
- Leda och samarbeta med ett tvärfunktionellt team, där du får stöd av administratörer och kollegor i liknande roller, för att maximera affärsmöjligheterna.
- Aktivt söka och etablera nya affärsmöjligheter genom uppsökande försäljning och proaktivt arbete.

Vad vi söker hos dig:

- Du har minst 3-5 års erfarenhet av B2B-försäljning, gärna i rollen som distriktssäljare eller regionansvarig. Erfarenhet av försäljning av transportbilar är meriterande.
- Behärskar både svenska och engelska obehindrat på affärsnivå, både i tal och skrift.
- Har stor erfarenhet av förhandlingar och komplex försäljning, gärna inom finansieringslösningar.
- Du är en expert på Office-paketet och har förmågan att hantera administrativa uppgifter effektivt.

Vi söker en person med dessa egenskaper:

- Har ett starkt eget driv och brinner för att nå resultat, men du vet också hur man samarbetar och arbetar tillsammans för att maximera affärerna.
- Du är en utmärkt kommunikatör som bygger starka nätverk och inspirerar andra att prestera.
- Strukturerad arbetsstil och kan planera, prioritera och agera effektivt på egen hand.
- Har en passion för försäljning och trivs med att skapa och vårda långsiktiga kundrelationer.
- Tar egna initiativ, är flexibel och lyhörd för kundens behov.
- Trivs i ett team och har lätt för att hantera människor på ett professionellt sätt.

Vad vi erbjuder:

- En möjlighet att vara en del av ett framåtsträvande företag i ständig utveckling.
- En dynamisk och flexibel arbetsmiljö där du har möjlighet att påverka och göra skillnad.
- Stöd av ett kompetent team och ett starkt varumärke inom bilbranschen.
- Placeringsort på någon av våra anläggningar i Stockholm, med ett brett nätverk av kollegor och partners.

Låter detta som din nästa utmaning? Vi ser fram emot att höra från dig och ser gärna att du blir en del av vårt framgångsrika team på J BIL. Tillsammans kan vi skapa framtidens transportlösningar!