

## KEY ACCOUNT MANAGER SØGES

Brænder du for at opbygge stærke relationer? Har du passion for at sætte dig i gæstens sted og yde en kompetent og troværdig rådgivning? Drives du og dine resultater af godt købmandskab? Kan du tage ansvar for et professionel salg, hvor dine gæster får succes? Vi søger en Key Account Manager indenfor B2B, der brænder for at arbejde med salg, relationer og kommunikation, og som drives af at vækste og skabe positive resultater.

HimmerLand er på en spændende rejse og på vej til at blive et resort med et stort internationalt fokus. Her kommer dine evner i spil. Vi søger en erfaren Key Account Manager, der både kan løfte vores salg på den danske scene samt tiltrække internationale gæster.

I HimmerLand leverer vi hver dag unikke gæsteoplevelser, og vi gør altid en ekstra indsats for vores gæster. HimmerLands kernemålgruppe er moderne mennesker med en aktiv og sund livsstil, der ønsker at opnå succes i alle aspekter af livet – det skal vi hjælpe dem med.

### Dine arbejdsopgaver:

- Opsøgende B2B salg med salgsansvar for Company Days, møder, konferencer og firmafester
- Vedligeholde og udvikle eksisterende kunder, segmenter og markeder
- Udvikling og opbygning af nye potentielle kundeemner i samarbejde med Director of Sales & Marketing
- Planlægning og gennemførelse af salgs- og markedsaktiviteter, herunder fremvisning af HimmerLand, deltagelse i messer osv.
- Budgetansvarlig for kunder, segmenter og markeder
- Vedligeholdelse af kundedatabase og udarbejdelse af årsplaner for nøglekunder
- Konkurrentovervågning i markedet
- Sikre et højt serviceniveau og kundepleje via en tæt dialog og sparring med vores Sales Coordinators

### Dine kvalifikationer og personprofil:

- Minimum 5 års salgserfaring, gerne indenfor branchen
- Besidder god forretningsforståelse og forhandlingsteknik
- Besidder gode analyseevner og er strategisk tænkende
- Formår at behandle forbrugerdata og information til at generere nye salgsmuligheder og planlægge langsigtede strategier
- Flydende sprogkundskaber i dansk og engelsk både mundtligt og skriftligt
- Flair for IT
- Besidder tværprofessionelle samarbejdsevner
- Formår at netværke og har en bred kontakthorizont
- Komfortabel i resultatorienterede miljøer

### Vi tilbyder:

- Et stærkt fællesskab, hvor vi fejrer succeserne
- En attraktiv stilling i en virksomhed i stor udvikling
- At blive en del af en større organisation med mange karrieremuligheder
- Pension, sundhedsforsikring og god kantineordning

Send din ansøgning allerede i dag, mærket Key Account Manager til [job@himmerland.eu](mailto:job@himmerland.eu)

Vi afholder løbende samtaler og ansætter, når den rette kandidat er der. Har du spørgsmål til stillingen bedes disse stilles til Director of Sales & Marketing Helle Thomasberg tlf. 51631983



*HimmerLand er Danmarks førende resort i et internationalt format. Vi skaber unikke oplevelser for aktive livsnydere med golf, spa og gastronomi som de bærende elementer. Faciliteterne er i højeste standard og indretningen har et hyggeligt, uformelt, skandinavisk præg.*