



BAMA Fresh Cuts AB söker

Key Account Manager

Vi söker driven och relationsbyggande Key Account Manager som kommer att arbeta inom affärsområdet Fresh Cuts.

BAMA är ett av Nordens ledande företag inom frukt och grönt, växtbaserat och färsk färdigmat. Efterfrågan på gröna alternativ fortsätter att öka och vi står redo att möta den med ett brett sortiment av goda produkter.

Vi förser dagligvaruhandel, servicehandel och grossistled inom livsmedelssektorn i Norden och Baltikum med växtbaserade alternativ, färdigskurna sallader och färdiga måltider. Ett offensivt hållbarhetsarbete går som en grön tråd genom hela vår verksamhet.

Bama Nordic omsätter ca 1 MDSEK, har ca 450 medarbetare och ägs i sin tur av Bama Gruppen AS – Norges största aktör inom frukt och grönt med en årlig omsättning om ca 20 MDNOK.

För mer information: www.bama.se

Om rollen

Som Key Account Manager (KAM) på BAMA Fresh Cuts ingår du i ett team på fyra personer och rapporterar till Försäljningschefen för affärsområdet Fresh Cuts. Du kommer att ha tätt samarbete med övriga avdelningar som operations, produktutvecklings- och marknadsavdelningen. Tillsammans arbetar ni med att utveckla sortimentet till marknaden med stort fokus på tillväxt och bibehålla goda affärsrelationer inom Foodservice, e-commerce och retail. Du kommer att arbeta mot den nordiska marknaden (dock främst Sverige och Danmark) och frekvent vara ute och träffa våra kunder.

De produkter du främst erbjuder till kund är färdigskurna sallader och grönsaker där den stora utmaningen är korta ledtider och råvarans hållbarhet.

En viktig del i rollen som KAM är att arbeta med nykundsbearbetning och att utveckla ett långsiktigt och strategiskt samarbete med kunderna. Du kommer även arbeta med nuvarande kunder för att bibehålla goda relationer.

Bakgrund och tidigare erfarenhet

Vi söker dig som är driven, strukturerad och har tidigare erfarenhet av relationsbyggande försäljning. Du har en god analytisk förmåga och hög social kompetens. Som KAM är det även viktigt att du har en god förståelse för affärens produktionspåverkan.

För att lyckas i rollen ser vi att du har:

- en gedigen erfarenhet av försäljning och tidigare erfarenhet av KAM-rollen
- erfarenhet av att arbeta med stora och mångfasetterade kunder i projekt och processer som skapar värde för kund
- erfarenhet av prispförhandlingar
- relevant eftergymnasial utbildning eller motsvarande praktisk erfarenhet



- B-körkort

Det är meriterande om du har erfarenhet från livsmedelsbranschen (främst färskvaror).

Ansökan

Urval kommer att ske löpande, vilket innebär att anställning kan ske innan annonsens slutdatum. Vi ser därför gärna att du skickar in din ansökan, med "KAM" i ämnesraden, omgående. Vi ser fram emot din ansökan! Skicka din ansökan till recruitment@bama.se senaste den 19 september.

Tillträde: Snarast

Placering: Helsingborg

Anställningsform: Tillsvidareanställning

Ansökan skickas till: recruitment@bama.se

Din ansökan bör innehålla ett CV samt Personligt brev där du beskriver dina kvalifikationer utifrån rollen.

Inför den här rekryteringen har vi tagit ställning till rekryteringskanaler och marknadsföring. Vi undanber oss därför kontakt med mediasäljare, rekryteringssajter och liknande.