



ATRIA

Good food – better mood.



Atria Scandinavien er en af Europas førende fødevarerproducenter. I Atria elsker man god mad og tror på "Good food – better mood". Hos Atria samarbejder 1000 fantastiske medarbejdere hver dag om at skabe madglæde. På de ti fabrikker, fra Danmark i syd til Sköllersta uden for Örebro i Sverige, produceres kød og pålæg, kylling, delikatesser og måltidsløsninger. I Atria Danmark, som er en af fem forretningsenheder, varetages både produktion, markedsføring og salg til dagligvarehandlen, foodservice samt restauranter og storkøkkener. Atria Danmark er blandt Danmarks største producenter af pålæg med velkendte varemærker som 3-Stjernet og Aalbæk Specialiteter. I Atria Danmark er der 160 medarbejdere, og man indgår i den børsnoterede finske koncern Atria Group med omkring 4300 ansatte og en omsætning på 1.350 mio. Euro.

Danmarks stærkeste KAM organisation søger ny kollega

Har du ambitioner om at sælge mærkevarer med unikke positioner i forskellige segmenter OG potentialet til at blive den dygtigste KAM?

Atria Group har store ambitioner om vækst, og som #1 i FACTUM har Atria Danmark masser af muligheder for at ekspandere og udvide forretningen. Derfor søges nu en erfaren og stærk Key Account Manager, som kan bidrage til at styrke salget og udviklingen af de populære brands 3-Stjernet og Aalbæk Specialiteter i Danmark. Med direkte reference til salgschefen i Atria Danmark får du ansvaret for videreudvikling af salget på baggrund af din indsigt i forbrugerne og dit innovative mind-set.

Videreudvikling af det danske marked

Som Key Account Manager hos Atria Danmark er du kundeansvarlig for en række FMCG-kunder. Du bliver således et naturligt omdrejningspunkt for samarbejdet mellem interne funktioner som marketing, produktion og indkøb.

I tæt samarbejde med salgschefen bidrager du til udvikling af salgsstrategien for det danske marked. Du får ansvar for udarbejdelse af budget for området samt løbende opfølgning. Som Key Account Manager udbygger og udvikler du omsætningen hos den enkelte kunde med udgangspunkt i Atria Danmarks strategi. Derudover får du blandt andet ansvar for følgende:

- Sikre ajourført viden om tendenser inden for virksomhedens produktområder
- Inspirere til salgsorienteret produktudvikling
- Udarbejde mål og handlingsplaner for afdelingen og egne kunder i samarbejde med din leder
- Deltage aktivt i virksomhedens prisfastsættelse og markedsføringsplanlægning
- Bidrage til konstant forbedret effektivitet i ansvarsområderne og i virksomheden
- Sikre optimal udnyttelse af ekstern salgsorganisation
- Som kunderepræsentant sikrer du internt samarbejde og fokus mod kunderne og deres behov

Forbrugerindsigt, stærk til relationer og innovativt mind-set

Ledelsesstilen i koncernen er kommunikation, engagement, udvikling og handling. Som Key Account Manager hos Atria Danmark er du ikke bange for at gå forrest. Du udviser stort engagement og brænder for at nå dine mål sammen med resten af organisationen. I dit samarbejde med andre er du inspirerende og motiverende. Du har drive og energi til at overvinde modstand, være løsningsorienteret og skabe win-win-situationer. Du agerer fleksibelt i en dynamisk hverdag, hvor der løbende vil være ad hoc-opgaver, som kræves løst samme dag.

Du har flere års erfaring som Key Account Manager og/eller stort kendskab til FMCG og Category Management. Som person har du et vindende væsen, er udadvendt og god til skabe relationer. Du lytter til kunden, og gennem din idérige natur og forståelse for markedet er du i stand til at inspirere



ATRIA

Good food – better mood.



til salgsorienteret produktudvikling. Endvidere tillægges det stor værdi, at du er en god forhandler og har evnen til at skabe værdi for både Atria og den enkelte kunde.

Du tilbydes

Som Key Account Manager bliver du en del af en international virksomhed – en virksomhed med det store selskabs mulighed og det lille selskabs sammenhold. Atria Group prioriterer udvikling af ledere højt, ligesom der også er rig mulighed for karriereudvikling på tværs af koncernen. Det er koncernen, hvor der er plads til balance mellem arbejds- og privatliv, ligesom der også vil være mulighed for at excellere internationalt, hvis du har ambitioner i den retning. Du får en bred snitflade i organisationen og kommer til at indgå i et nært samarbejde med den øvrige salgsafdeling. Du får en central rolle i udbygningen af det danske marked. Du er med til at sætte agendaen gennem udvikling af nye produkter, der tager udgangspunkt i de nyeste tendenser på markedet.

Har du passion for god mad, og motiveres du af at levere kvalitet? Udfordrer du for at vinde, og har du et stort kunde- og forbrugerfokus? I så fald kommer du med stolthed til at passe ind i teamet! Finder du jobbet interessant, kan du uploade ansøgning og CV på www.mercuriurval.dk (referencenummer: DK-03974). Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte konsulent Anette Dalum, Mercuri Urval på telefon 4052 9492.