# KAM-supporter til store kunder og projekter

**Region:**
Syddanmark

**Frist:**
09-12-2026

**Tiltrædelse:**
Efter aftale

**Arbejdssted:**
Kolding

**Kontaktperson:**
Mette Wismann Panduro

**Har du erfaring med salgssupport og lyst til at tage mere ansvar? Hos Würth får du en rolle tæt på vores største bygge- og installationskunder, hvor du bruger dit overblik og din erfaring til at koordinere både daglige kundeopgaver og større projekter.**

Du arbejder sammen med en håndfuld Key Account Managers i vores CSPM-team (Construction Site Project Management). KAM'erne er ude hos kunderne i bygge- og anlægsbranchen. Du koordinerer på tværs af Würth, så aftaler, produkter og leverancer hænger sammen. KAM'en har kundeansvaret, og du er med fra de første afklaringer til opfølgningen.

**Du skaber overblik og følger op**

Du afstemmer aftaler med KAM'erne og får de rette kolleger i salg, indkøb, lager og logistik med. Både ved større ordrer og i de daglige kundeopgaver holder du styr på, hvem der gør hvad, og hvad der mangler at blive afklaret. Du skal blandt andet:

- Koordinere tilbud, konverteringer og udbud samt følge op på kundespecifikke produkter og sortimenter
- Sparre om priser og sørge for, at de er opdaterede i interne og eksterne systemer
- Udarbejde dataudtræk, analyser og rapporter til kunder og Key Account Managers
- Hjælpe kunderne med e-shop, scannerløsninger og andre digitale værktøjer
- Deltage i kundemøder, når det giver mening for opgaven, og i interne teammøder

**Du har erfaring at bygge videre på**

Måske er du salgskoordinator eller salgssupporter i dag. Din titel er ikke afgørende, men du skal have erfaring med større kundeopgaver og projekter med flere parter. Du skaber struktur, prioriterer og følger op.

Vi ser gerne, at du kender byggebranchen. Det vigtigste er dog, at du har solid erfaring med komplekse kundeopgaver og lyst til at lære vores branche, kunder og produkter at kende. Du er nysgerrig på kundernes forretning og på, hvordan vores produkter og koncepter kan understøtte deres behov.

- Du opdager, når noget risikerer at forsinke en opgave, og tager fat i de rette personer for at finde en løsning.
- Du samarbejder godt med forskellige personligheder, stiller spørgsmål og står ved din faglige vurdering
- Du har flair for digitale værktøjer og data, gerne Excel, Outlook, dataudtræk og rapportering
- Du er serviceminded over for kunder og KAM'ere og tydelig om aftaler og forventninger

Du deler din viden, så kolleger kan tage over.

**Mere ansvar, med god støtte fra start**

Du får god støtte til at lære vores produkter, koncepter og arbejdsgange at kende. Efterhånden som du bliver tryg i opgaverne, tager du et større selvstændigt ansvar for koordineringen omkring de store kunder.

Du bliver en del af KAM-supportteamet i Sales Operations med tre andre KAM-supportere og en teamkoordinator. Du refererer til vores Sales Operations Manager. I teamet deler I viden og hjælper hinanden med opgaverne, og du får samtidig et tæt samarbejde med kolleger med forskellige fagligheder på tværs af afdelingen.

Hos os er tonen uformel, og der er plads til både faglig sparring og et godt grin. Vi viser hinanden tillid og sætter pris på, at du bidrager med din viden, stiller spørgsmål og kommer med idéer til, hvordan vi kan gøre hverdagen enklere.

Lyder det som dit næste skridt? Så glæder vi os til at høre fra dig.