

KAM - Metal og Maintenance i Midt- og Nordjylland

Strategisk værdiskabelse, produktivitetsløft og TCO- optimering for branchens mest ambitiøse industrikunder

Vi søger en strategisk stærk og forretningsorienteret Key Account Manager, som brænder for at flytte metalindustriens produktivitet og konkurrencekraft gennem datadrevne, konceptuelle løsninger.

I denne rolle bliver du ikke blot sælger – du bliver **strategisk partner** for nogle af regionens største industrivirksomheder, hvor du leder udviklingen af løsninger, der reducerer kompleksitet, løfter driftseffektivitet og optimerer kundernes total cost of ownership.

Würth Danmark A/S har gennem de seneste år gennemført en omfattende transformation for at matche de krav, som moderne industrielle metalvirksomheder stiller til en leverandør i verdensklasse. Fundamentet er nu på plads – og vi søger dig til at sætte vores stærke værditilbud i spil og sikre, at kunderne opnår målbare resultater.

Rollen – skab strategisk impact hos nogle af Danmarks største industri & metalvirksomheder

Med reference til Salgschef KAM Metal & Maintenance bliver din kerneopgave at udvikle dybe, strategiske samarbejder med nøglekunder.

Det gør du ved at:

- kortlægge kundernes produktionsflow, værdikæde og omkostningsstruktur
- identificere potentialer for procesoptimering, tidsbesparelser og lagerreduktion
- implementere Würths konceptuelle løsninger, der understøtter øget effektivitet og reduktion af TCO
- sikre samhandelsaftaler, der bygger på langsigtet partnerskab og dokumenteret værdiskabelse

Du får ansvar for både nye og eksisterende Key Accounts, hvor du skaber resultater gennem indsigt, analyse og relationer – og ved at bringe Würths specialister i spil på rette tidspunkt.

Dine vigtigste opgaver

- Udvikle og drive strategiske kundeplaner med fokus på værdiskabelse og TCO-optimering
- Forhandle og etablere samhandelsaftaler med store regionale industrikunder
- Identificere og realisere processer, hvor Würths løsninger reducerer svind, omkostninger og kompleksitet
- Analysere kundens behov, produktionsprocesser og workflows for at udvikle skræddersyede koncepter – i troen på at hver kunde har sit eget Würth.
- Drive forretningsudvikling på tværs af kundens hierarki og beslutningscentre
- Sikre stærk intern koordinering, så vores sælgere og specialister sættes rigtigt i spil
- Følge op på KPI'er, potentialer og muligheder igennem pipeline og Key account kundeplaner.

Hvem er du?

Du er en stærk relation- og forretningsudvikler, der motiveres af komplekse kundeprocesser og langsigtede strategiske samarbejder.

Derudover forestiller vi os, at du:

- har solid erfaring og forståelse for metalindustriens processer
- trives med at omsætte analyser og indsigt til konkrete forbedringer hos kunden

- er nysgerrig, opsøgende og dygtig til at facilitere møder på direktions- og strategisk indkøbsniveau
- arbejder struktureret, vedholdende og med en klar ambition om at skabe mærkbar værdi
- har en relevant faglig uddannelse – gerne suppleret med en cand. Merc. Eller tilsvarende uddannelse på kandidatniveau.
- måske sidder du i en lignende rolle, men ønsker mere ansvar, større kunder og større indflydelse

Bopæl i Midtjylland – og meget gerne Århus, Silkeborg, Randers – er en fordel.

Vi tilbyder dig

- En central rolle i en global markedsleder i superligaen for C-artikler
- Et af branchens stærkeste og mest dokumenterede værdikonceptuelle løsninger
- Stor indflydelse på dine kunder og din egen arbejdsdag
- Et dynamisk miljø i en virksomhed i vækst og med stærke ambitioner
- Et positivt og udviklingsorienteret arbejdsmiljø
- Grundig oplæring i Würths kultur, processer og løsninger
- Løn & firmabil efter kvalifikationer
- Pension og Sundhedsforsikring

Vil du være med til at styrke metalindustriens produktivitet?

Så hører vi meget gerne fra dig.

Har du spørgsmål, kan du kontakte KAM Chef Metal & Maintenance, **Jan Rud Petersen**, på **+45 2775 6048**.

Send din ansøgning via linket nedenfor. Vi inviterer til samtaler løbende og lukker opslaget, når vi har fundet den rette kandidat.

Hos Würth ser vi diversitet og mangfoldighed som en styrke, og vi arbejder aktivt for et inkluderende arbejdsmiljø.

Derfor opfordrer vi alle interesserede kandidater til at søge – uanset alder, køn, baggrund, handicap, religion, seksualitet eller etnisk tilhørsforhold.”

Sammen skaber vi et arbejdsmiljø, hvor forskellighed værdsættes og styrker fællesskabet.