

Regional KAM (RKAM) Public på Sjælland

Regional KAM (Sjælland) søges til at udvikle Würth Danmarks forretning inden for salg til det offentlige marked (B2G).

Med en dedikeret B2G salgsstyrke, som dagligt besøger alle typer af offentlige kunder, har vi kapaciteten til at eksekvere på endnu flere aftaler med offentlige kunder. Derfor søger vi nu en Regional KAM på Sjælland, til at styrke vores strategiske salg.

Som RKAM vil du skulle arbejde med offentlige kunder gennem 2 spor.

Første spor er et spor, der omfatter strategisk salg til kommuner, regioner, uddannelsesinstitutioner, forsyningsselskaber, semi-offentlige selskaber m.v., der ikke er dækket af en rammeaftale.

Målet er at gå fra dagligt behovsdækkende salg til et mere langsigtet samarbejde og aftaledækket salg med fokus på værdiskabelse hos kunden på tværs af sortiment og værditilbud. Målet er her at knytte kunden tættere til Würth og sikre en bedre udnyttelse af kundens potentiale - altså en rejse henimod langsigtede partnerskaber bundet af formelle aftaler.

Det andet spor handler om at sikre, at Würth fremadrettet bliver i stand til at vinde flere offentlige udbud. Dette spor indebærer i vid udstrækning pre-sales indsatser, således at de fremtidige udbud i videst mulige omfang bliver tilpasset Würths sortiment, værditilbud og services, så vi står stærkere fremadrettet. Pre-salg handler om at sikre, at de behov, som slutbrugen har, bliver tydeligt i udbud, at vores kerneprodukter ligger på selvstændige delaftaler, at vores services bliver efterspurgt og at vi i det hele taget bliver betragtet som en seriøs, kompetent og langsigtet samarbejdspartner.

Nogle af dine vigtigste opgaver bliver at:

- Selvstændigt identificere og udnytte nye forretningsmuligheder, ved såvel nye som eksisterende kunder.
- Indgå en strategisk dialog med kunderne og identificere områder hvor Würth kan frigøre ressourcer og tilføre kompetencer til kundens forretning på kort og langt sigte.
- Forhandle samarbejdsaftaler på plads med beslutningstageren hos kunden. Aftalerne danner efterfølgende rammerne for det daglige salg, som varetages af dine kollegaer i den øvrige salgsorganisation.
- Planlægge, forberede og gennemføre kundemøder og præsentationer.
- Udarbejde tilbud og deltage i offentlige udbudsprocesser.
- Omsætte Würths strategiske fokuspunkter til praktiske løsninger, der skaber værdi hos vores kunder. F.eks. ved at tilrettelægge forløb, der sikrer en vellykket implementering af koncepter og løsninger i samarbejde med kollegaer.
- Indgå i udviklingsprojekter, der sikrer værdiskabelse for både kunden og Würth.
- Støtte og virke som sparringspartner for kollegaer.

Din dagligdag foregår ude ved kunderne, alene eller sammen med kollegaer.

Vi forventer at du:

- Har et godt kendskab til salg til det offentlige (B2G), herunder god forståelse for offentlige indkøbsprocesser.
- Er i stand til at kunne begå dig på tværs af kundens kontaktpunkter, med fokus på indkøbskontoret og driftsledere, men du skal også kunne begå dig på værkstedet
- Arbejder struktureret og analytisk og har erfaring med Key Account Management, Business Development og New Business på B2B/B2G-markedet.

- Være drevet af opbygningen af langsigtede relationer og strategisk salg
- Gerne have et relevant netværk til offentlige kunder på Sjælland

Som person er du:

- Åben og nysgerrig
- Troværdig og tillidsfuld
- Forandringsparat
- Læringsparat
- Resultatorienteret

Vi tilbyder dig:

Würth er en vækstorienteret virksomhed, og det er dig og dine kolleger, der skaber fremdriften. Du bliver mødt med tillid til dine evner i et åbent og imødekommende miljø. Vi ved, at de bedste resultater skabes af kolleger, der trives og anerkendes. Derfor gør vi meget for, at vores nye kolleger hurtigt bliver en del af holdet, og du vil fra din første dag opleve at blive klædt ordentligt på. Og sådan fortsætter det. For i Würth tror vi på værdien af uddannelse og udvikling. Vi er sikre på, at det er en af årsagerne til, at vi fejrer så mange jubilæer.

Vi tror desuden på værdien af mål, og vi er ambitiøse, når vi sætter dem. De er en helt naturlig del af dagligdagen, for vi måler hver dag på vores resultater, og vi fejrer vores succeser. I mødet med vores kunder og kolleger kan du være sikker på, at det aldrig bliver skruet uden ende, for her er ingen dage ens. Vores vigtigste værktøj er samspil. For kun når vi spiller sammen og deler viden med kolleger i både Danmark og udlandet, kan vi udløse vores fulde potentiale.

Du vil få en grundig introduktion, løbende uddannelse og sparring med din nærmeste leder og dine kollegaer i vores Public marked, om både strategiske og operationelle udfordringer.

Da vi er i stærk vækst, vil du få stor indflydelse på indholdet og udviklingen af jobbet og din hver dag.

Firmabil, løn og personalegoder efter kvalifikationer.

Vi afholder samtaler løbende, og lukker opslaget ned når vi har den rette.