



## Key Account Manager (Skanderborg)

Motiveres du at af være en nøglespiller i at opsøge nye forretningsmuligheder hos eksisterende og kommende kunder, og være det eksterne bindeled fra kunderne ind i vores organisation i Danmark og Thailand, så er du måske vores nye kollega i vores salgsafdeling.

Stadig flere kunder viser ETK EMS Group deres tillid ved at etablere og udvide deres arbejde med ETK, hvilket afleder en stigende efterspørgsel på vores produkt og services som omfatter professionelle ydelser til industrien såvel i Danmark som på de nære eksportmarkeder, indenfor Electronic Manufacturing Services (EMS).

Derfor søger vi en ny kollega til at hjælpe ETK på den videre vækst rejse.

### Virksomheden

ETK EMS Group A/S er en innovativ underleverandør virksomhed inden for elektronik industrien. Vi er +300 medarbejdere fordelt på tre afdelinger; hovedkontoret i Skanderborg og afdelinger i Sønderborg og i Rayong i Thailand.

ETK er en moderne full-service EMS partner, der tilbyder vores kunder og leverandører et åbent samarbejde med deling af relevante informationer og hvor tætte relationer vægtes højt.

### Jobbet

Som Key Account Manager med udgangspunkt fra kontoret i Skanderborg, får du ansvar for at udvide samarbejdet med en række eksisterende kunder, samt være opsøgende overfor nye muligheder på vores primære markeder. Du forventes at tilbringe en del af din tid i dialog med kunderne for at præsentere ETK's værditilbud og tilsikre at dette implementeres og driftes i både kundes og ETK's organisation.

Du får reference til CCO og får resultatansvar for egne kunder og vil indgå i et erfarent salgsteam, understøttet af en dygtig og effektiv organisation.

### Dine arbejdsopgaver

- Kontakt til og dialog med nye og eksisterende kunder
- Modtage RFQ, beregne og præsentere tilbud og logistik løsninger
- Være tovholder på nye kundeprojekter i ETK's organisation
- Indgå logistikaftaler og kontrakter med kunderne

### Kvalifikationer

Vi forestiller os at du har nogle års kommerciel erfaring, har leveret flotte resultater og er i besiddelse en god forretningsforståelse. Du har måske kendskab til EMS branchen eller anden beslægtet teknisk branche, gerne fra en underleverandør virksomhed.

Du mestrer faserne i forholdsvis komplekse salgsprocesser med mange snitflader, og motiveres af succesen i at de aftalte løsninger indfrier kundernes forventninger.

- Gerne erfaring fra elektronik industrien eller beslægtet branche
- Erfaren bruger af MS Office, og gerne kendskab MS AXAPTA DYNAMICS
- Indsigt i komplekse logistik og produktions processer
- Høj kvalitets forståelse og erfaring med cost of poor quality

### Dig som person

- Du er selvkørende, nysgerrig og i besiddelse af et godt humør
- Du udviser en professionel adfærd, er robust, struktureret og fakta orienteret
- Du taler dansk og engelsk på forretnings niveau

### Vi tilbyder

Et udfordrende job i en dynamisk og markedsledende virksomhed i vækst, med gode kollegaer og understøttet af stærke og unikke digitale logistik systemer. Vi tilstræber at leve efter princippet om at "arbejde uafhængig af tid og sted". Kantine ordning, etc.

Gage og øvrige forhold i overensstemmelse med kvalifikationer.

### Ansøgning

Vi ser frem til at modtage din ansøgning mærket "Key Account Manager/SKA" på mail [salg.job.ska@etk.dk](mailto:salg.job.ska@etk.dk)

Forventet start: Hurtigst muligt

Ønsker du yderligere oplysninger om stillingen, er du velkommen til at kontakte CCO, Bo Kruse på telefon 87938618.