



## B2B Key Account Manager m. brancheerfaring søges i hele Danmark

Til vores team med base fra enten Albertslund eller Vejle søger vi ambitiøse salgstalenter med fokus på salg af vores tre forretningsområder: **Merchandise, tekstil og gaver**. Opgaven består i at opdyrke nye kundeemner, identificere kundebehovet og levere en professionel kundeoplevelse. Målgruppen er store og mellemstore virksomheder.

### Om dig:

- aktiv og positiv af natur
- målrettet og har lysten og evnen til at skabe resultater
- drevet af lysten til salg
- professionel og struktureret i din arbejdsstil
- motiveret til at drive et opsøgende salgsarbejde
- god til at forhandle samt lukke salget
- en stærk kommunikator
- idérig og har humoristisk sans
- indstillet på at dygtiggøre dig og udvikle eksisterende kunder
- udpræget hunter-gen og elsker at skabe langvarige kunderelationer

### Vi kan tilbyde dig:

En professionel organisation med dygtige kolleger i salg, indkøb, sourcing, produktudvikling, design, marketing og lager, der kan give dig opbakning, sparring samt en excellent slutlevering til kunden.

Et helt unikt kollegasammenhold i en flad organisation med fokus på udvikling af dig og vores virksomhed.

En attraktiv lønpakke med sundhedssikring og stor frihed under ansvar samt en hverdag med "højt til loftet" og dygtige samarbejdspartnere.

### Om Borg & Bigum

Borg & Bigum er en af Danmarks førende leverandører af specialdesignede promotion- og gaveartikler samt beklædning til B2B-kunder.

Vi er 40 engagerede medarbejdere fordelt på salg, salgsbackup, indkøb, økonomi, produktudvikling, design og web samt lager og logistik. Borg & Bigum har kontorer i Albertslund, Vejle og Oslo.

Vi tager altid udgangspunkt i kunden og søger den optimale løsning – om der er tale om en simpel kuglepens, den perfekte gave eller et specialdesignet eller nyudviklet produkt. Fra den indledende dialog til levering og evaluering bidrager vi med nytænkning og ofte banebrydende løsninger, som understøtter vores kunders ønsker om branding og positionering i markedet.

Vi samarbejder med de bedste gave-, tekstil- og promotion leverandører i EU samt importerer, og egenproducerer ligeledes varer fra EU samt Fjernøsten.

**Ansættelsestidspunkt:** Snarest muligt.

### Ansøgning:

Din ansøgning samt CV sendes til Søren Bech på [sb@borgbigum.no](mailto:sb@borgbigum.no) med B2B Key Account Manager i emnefeltet. Vi indkalder løbende til samtaler og ansætter, når vi har fundet de rette kandidater.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Søren Bech på **+47 404 08 301**.