

AMKA söker säljare/Key Account Manager till HORECA-team

AMKA Nordic är en importör av vin, öl och sprit i Sverige, Norge och Finland. Vi är 20 anställda i de tre nordiska länderna och levererar drycker till monopolen, restauranger, grossister samt till Duty Free och Travel Retail. Vi är en del av AMKA Group, en familjeägd dansk koncern som importerar och distribuerar drycker från hela världen till nio länder i norra Europa genom sina 21 olika bolag.



Nu söker vi en säljare/Key Account Manager till vårt HORECA-team i Sverige.

Vem söker vi?

Vi söker en erfaren och driven säljare/KAM till vårt HORECA-team med kunskap och passion för vin, sprit och öl. Placeringsort är i eller kring Göteborg. Resor inom Sverige och till andra länder förekommer. Du har en etablerad och dokumenterad förmåga att skapa långsiktiga relationer och ser kunderna som våra samarbetspartners.

Som säljare/KAM på AMKA Nordic ser vi att du har hög social kompetens och kan bygga relationer med alla typer av kunder. Du möter kunderna dagligen och arbetar med försäljning av flera olika varumärken/producenter i olika prisklasser.

Huvudsakliga arbetsuppgifter:

Prospektera nya kunder samt ta hand om våra befintliga kunder, genomföra möten och bygga upp din egen kundstock

Avtalsförhandling

Initiera, driva och följa upp utveckling av säljprocesser och dialog med kund

Arbeta målinriktat, uppnå säljbudget och bära ett budgetansvar

Planera och genomföra kampanjer med våra strategiska producenters varumärken

Vem är du?

Du är nyfiken och målinriktad

Du är självgående med stor egen initiativförmåga

Du har stort intresse för mat, vin och dryck i största allmänhet

Du bör ha flera års erfarenhet från försäljning sedan tidigare

Du har dokumenterade resultat från tidigare anställning

Du har slutförd gymnasie- eller yrkesutbildning. Sommelierutbildning är meriterande

Det är ett stort plus om du har erfarenhet och ett nätverk inom restaurangbranschen

Du har B körkort

Vi är ett litet och trevligt team som jobbar med spännande produkter i en familjär arbetsmiljö.

Vill du ingå i ett härligt säljteam med hängivna människor som arbetar tillsammans mot gemensamma mål?

Skicka din ansökan och CV med löneanspråk till fer@amka.se så snart som möjligt, men **senast**

2022-05-31. Vi intervjuar löpande och kan gå vidare med rekrytering redan innan ansökningstiden har gått ut.

Tillträde enligt överenskommelse.