

**KEY ACCOUNT MANAGER/Försäljningschef**  
**Frukt & Grönt**





*BK PAC AB är ett framgångsrikt företag som utvecklar och säljer innovativa förpackningslösningar till Livsmedelsindustrin och Frukt & Grönt sektorn. Genom vårt breda sortiment och höga kompetens fungerar vi också som en opartisk och obunden rådgivare i förpackningsfrågor. Vårt huvudkontor och centrallager finns i Kristianstad.*

Läs mer om företaget på [www.bkpac.se](http://www.bkpac.se)

**Vi söker nu en**

## **Key Account Manager/Försäljningschef Frukt & Grönt**

### **Rollen som Key Account Manager/Försäljningschef**

Du blir en del av ett framgångsrikt företag och ett starkt team.

Du får tillgång till ett unikt produktprogram från ledande globala producenter av förpackningsmaterial.

Du kommer att arbeta med förpackningslösningar till många av Sveriges ledande leverantörer inom Frukt & Grönt.

Kundbearbetning av såväl befintliga som nya kunder är framgångsreceptet i den här tjänsten.

Vi erbjuder ett spännande och utvecklande arbete i en expansiv, dynamisk verksamhet där det är högt i tak och vi söker en erfaren person.

En bred kännedom och ett brett kontaktnät inom Frukt & Grönt i Sverige är en merit, men inget krav.

Du har en egen budget och är ansvarig för sälj- och lönsamhetsutvecklingen för dina kunder.

BK Pac arbetar väldigt nära sina kunder, så din sociala kompetens är viktig för att du ska nå framgång och föra BK Pac framåt.

## Kandidatprofil

- Du har ett stort mått av entreprenörskap.
- Du är en högpresterande och självgående person som vill befinna dig i en miljö där frihet under ansvar råder.
- Du är målinriktad och har stark drivkraft att leverera resultat
- Du är också en framgångsrik kommunikatör. Du har under ett antal år byggt upp stort förtroende i dina samarbeten och blivit en samarbetspartner snarare än en leverantör.
- Du brinner för att göra affärer och är van vid att röra dig på alla nivåer i en organisation.
- Du är engagerad och självgående
- Du är strukturerad med mycket god planeringsförmåga
- Du är prestigelös och ansvarstagande
- Du är professionell och samtidigt personlig
- Du förstår kraften i att tänka långsiktigt och har samtidigt förmåga att få saker att hända nu
- Du har erfarenhet av att arbeta med affärssystem, behärskar engelska i tal och skrift och har goda kunskaper i Office-paketet.
- Du känner glädje av att bidra internt med dina erfarenheter, kunskaper och dig själv som person.

## Personprofil

- Förmåga att arbeta självständigt och känna sig trygg i detta
- Proaktivt förhållningssätt
- Förmåga till internationell kommunikation
- Utmärkt kommunikationsförmåga
- Försäljningsbakgrund med dokumenterat goda resultat
- Mycket god förhandlingsvana

## Tillträde

Snarast

## Placeringsort

Enligt överenskommelse

Vid frågor om tjänsten kontakta Anders Stegersjö **0704-280265**

Din ansökan skickar du till: [anders.stegersjo@mpmalmo.com](mailto:anders.stegersjo@mpmalmo.com)