

Key Account Manager till JCDecaux

Vill du arbeta med några av Sveriges starkaste varumärken och maximera effekten av deras investeringar i utomhusreklam med fokus på digitalt. Vi söker en erfaren och driven Key Account Manager till JCDecaux.

Om rollen

Rollen präglas av högt tempo, där nykundsbearbetning, prospektering och utveckling av befintliga kunder sker parallellt. Du driver hela försäljningsprocessen och säkerställer att både dina egna, teamets och företagets mål uppnås.

I din vardag innebär det bland annat att du:

- Prospektera och driva aktiv nykundsförsäljning, samt identifiera nya affärsmöjligheter
- Genomföra affärsanalyser på befintliga och nya kunder, mediabyråer, reklambyråer och slutkunder
- Tar fram aktivitetsplaner för dina viktigaste kunder
- Hålla workshops med slutkund, mediabyrå och reklambyrå
- Bearbetar befintliga kunder enligt JCDecaux säljprocess – före, under och efter kampanj
- Genomför kundbesök varje vecka enligt uppsatta mål och besöksbudget
- Ansvara för prissättning inom ramen för företagets rabattpolicy
- Arbeta i CRM med dokumentation av kunder, kundkontakter, offerter och avtal
- Tar fram affärsmässiga, kundanpassade förslag och kampanjupplägg
- Förbereder och genomför förhandlingar och priser
- Följer upp kampanjer och affärer för att säkerställa hög kundnöjdhet
- Representerar JCDecaux enligt fastställd representationsbudget
- Deltar i interna och externa konferenser, event och kundaktiviteter

Du medverkar i affärsplan- och budgetprocessen, säkerställer att avdelningens resurser används optimalt. En viktig del av rollen är nykundsbearbetning samt att skapa, bibehålla och utveckla långsiktiga relationer med kunder, entreprenörer och samarbetspartners.

Din profil

Utbildning

- Gymnasial utbildning
- Meriterande med eftergymnasial sälj- eller marknadsutbildning (exempelvis IHM eller liknande)

Erfarenhet

- Minst 5 års arbetslivserfarenhet inom media, försäljning och/eller arbetsuppgifter liknande dem som beskrivs i denna roll
- Erfarenhet av cross-media, gärna med digitalt fokus

Personliga egenskaper

För att lyckas i rollen ser vi att du är:

- Trivs i ett högt tempo och klarar att hantera flera processer parallellt
- Är målinriktad, drivande och gillar att ta ansvar
- Har hög social kompetens och kan professionellt representera JCDecaux
- Är affärsorienterad, analytisk och strukturerad
- Är lyhörd för kundens behov och relationsskapande i ditt arbetssätt
- Tänker långsiktigt och bygger starka partnerskap över tid

Övrigt

- Obesvärad engelska i tal och skrift
- Möjlighet att arbeta vid obehagliga arbetstider, t.ex. kvällsevening och utvalda kundresor

Meriterande

- Erfarenhet av DOOH (Digital Out Of Home) och Programmatic

Ansökan

Låter detta som en roll för dig? Varmt välkommen med din ansökan!

Skicka in ditt CV och gärna din LinkedIn-profil.

Vi rekryterar löpande, så vi rekommenderar dig att skicka in din ansökan så snart som möjligt.

Vid frågor om tjänsten kontakta:

Jenni Trennestam

E-post: jenni.trennestam@jcdecaux.com

Telefon: 070-690 82 48