



*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/Säljare till Livsmedelsindustrin**

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

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 producenter inom Livsmedelsindustrin.

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

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

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

### **Kandidatprofil**

- Du har ett stort mått av entreprenörskap.
- Du är en högpresterande, självgående och engagerad 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.
- BK Pac arbetar mycket nära sina kunder, en hög social kompetens är därför viktig för att du ska nå framgång.
- Du brinner för att göra affärer och är van vid att röra dig på alla nivåer i en organisation.
- Du är strukturerad med mycket god planeringsförmåga
- Du förstår kraften i att tänka långsiktigt, men har samtidigt förmåga att få saker att hända nu



**MANAGEMENT PARTNERS**  
*Din partner – hela vägen!*

- Du har erfarenhet av att arbeta med affärssystem, behärskar engelska i skrift och tal 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
- En bred kännedom och ett brett kontaktnät inom Livsmedelsindustrin i Sverige är en merit
- Försäljningsbakgrund med dokumenterat goda resultat
- Mycket god förhandlingsvana

### **Tillträde**

Snarast

### **Placeringsort**

Enligt överenskommelse

**Vid frågor om tjänsten kontakta Eugene Agrest 0703-200 789**

**Din ansökan skickar du till: [rekrytering@mpmalmo.com](mailto:rekrytering@mpmalmo.com)**