

**Key Account Manager, Komplex försäljning**  
**Öresundskraft AB**

**ÖRESUNDS**  
**KRAFT**



## **Vi söker två Key Account Managers, Komplex försäljning, Öresundskraft AB**

### **Om Öresundskraft**

Öresundskraft AB är ett helägt dotterbolag till Helsingborg Energi Holding AB (556520-3089). Båda bolagen har sitt säte i Helsingborg. Helsingborg Energi Holding AB är i sin tur ett helägt dotterbolag till Helsingborgs Stads Förvaltning AB (556007-4634), vilket är helägt av Helsingborgs Stad. Öresundskraft tillhandahåller energitjänster för den nordiska marknaden. Detta innefattar försäljning, produktion och distribution av el, fjärrvärme, fjärrkyla och gas samt att tillhandahålla nät för bredbandstjänster

### **Affärsidé**

Öresundskraft säljer kundnära energilösningar och leveranssäker distribution. Vi vinner Öresundsregionens förtroende genom medarbetarnas kund-, miljö- och samhällsengagemang.

### **Vision**

Energi för en bättre värld. Kraft för regionen.

Öresundskrafts vision är mer än ord. Fyra femtedelar av fjärrvärmens vi producerar kommer från restvärme, restavfall och biobränsle. Det är klok resurshushållning. Vi tillhandahåller fordonsgas för minskade utsläpp. Vi stödjer småskalig elproduktion, driver på introduktionen av elbilar, erbjuder smarta energilösningar och investerar i lokal vindkraft. Och vi utvecklar effektivare produktion och distribution av värme och el. Med 400 medarbetare ser vi till att 260.000 kunder får el, fjärrvärme, naturgas, fjärrkyla, bredband och servicetjänster. Allt för en livskraftig Öresundsregion.

## Rollen som Key Account Manager, Komplex försäljning

Då företaget befinner sig i en fas med ett extremt högt förändringstempo är det ett absolut krav att du har erfarenhet av förändringsarbete. KAM:en är Öresundskrafts huvudsakliga kontaktperson gentemot intressenter i och kring våra nyckelkunders organisationer. KAM:en samordnar och driver utvecklingen av affären med dessa i syfte att såväl bevaka vår nuvarande ställning samt att utveckla nya affärsmöjligheter hos kunden.

Du rapporterar till Försäljningschef i affärsområde Energilösningar.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter

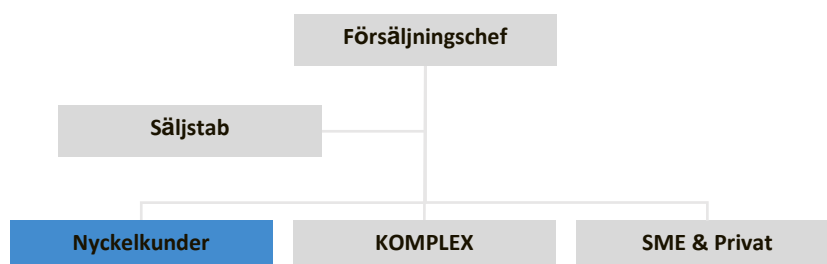
### *Personligt ansvarig för att*

- Formulera övergripande kundstrategier, mål och aktivitetsplaner (inklusive engagera interna intressenter som behöver samverka för vi ska lyckas i affären med nyckelkunderna)
- Säkerställa att kundplanerna genomförs (inklusive att vägleda kollegor, identifiera avvikelser, planera för korrigerande åtgärder samt leda interna uppföljningsmöten)
- Identifiera och utveckla nya affärsmöjligheter i våra affärer med respektive nyckelkund
- Etablering av kontakt med relevanta beslutsfattare hos kund
- Utveckling och hemtagning av affärer (inklusive utveckling av kundanpassade lösningar, förhandling kring pris och kommersiella villkor etc)
- Följa upp och säkerställa att Öresundskraft levererar utlovat kundvärde

### *Medverkar till att*

- Utveckla segmenterings- och kvalificeringsramverk
- Identifiera och kvalificera nya potentiella kunder och affärsmöjligheter
- Initiera och genomföra kundspecifika marknadsföringsprogram
- Utveckla kundspecifika lösningar (tillsammans med Erbjudandeutveckling)
- Utveckla och tillämpa försäljningsrelaterad kunskap och arbetssätt (t ex avseende försäljningsmetodik, kund- och erbjudandeutveckling)

## Organistorisk placering



## **Kunskap och erfarenhet**

- Du har Kandidatexamen inom relevant ämnesområde (ex Företagsekonomi)
- Du har minst 10-års erfarenhet i försäljnings- och eller utvecklingsroll i medelstort eller stort företag
- Erfarenhet av komplex B2B-försäljning samt ansvar för strategiska nyckelkunder
- Du har erfarenhet av projektarbete och projektledning
- Du har kunskap om branschen
- Du har förståelse för ekonomiska samband
- Du är en duktig pedagog och presentatör
- Du har erfarenhet av upphandlingar och avtalshantering

## **Personliga egenskaper**

- Kundvärdesorientering
- Utmärkt kommersiell förmåga
- Självmotiverad
- Strategisk
- Social och samarbetsinriktad
- Problemlösare
- Hög integritet

## **Tillträde**

Snarast

## **Körkort**

Körkort B krävs

## **Placeringsort**

Helsingborg

**Vid frågor om tjänsten kontakta Jeanett Paludan, 0709-724120**

**Din ansökan skickar du till rekrytering@mpmalmo.com**