

**Key Account Manager - Lubricants**  
**Norra Sverige**



## Vi söker en Key Account Manager till Univar



### Om Företaget

Univar Nordic is a leading specialist within distribution of chemicals, additives, ingredients and lubricants. A position reached by a strong corporate culture focusing on quality, environment, safety and being a leader in finding innovative solutions for our customers.

No other supplier in the Nordic offers a wider product range than Univar Nordic. This enables us to offer solutions to customers within a large range of industries, areas of usage and working environments. The ability to deliver the right solutions to our customers, demands more than good product knowledge. Deep specialist competence within the industries we serve is an important prerequisite for success. Univar has approximately 8,700 employees worldwide. In 2016, Univar generated net sales of \$8 billion.

## **Rollen som Key Account Manager**

Som Key Account Manager består ditt arbete av att boka, genomföra och följa upp kundbesök, där du sätter dig in i verksamheten och utreder kundens behov. Du skapar resultat och arbetar mot uppsatta och väl definierade mål för dina kunder. Analysera trender och göra omvärldsanalyser, för att alltid ligga steget före, är också en del av din vardag. Din kundportfölj spänner över ett brett spektrum av både bransch och storlek, vilket ger dynamik men även ställer krav på anpassningsförmåga. Som säljare av Shells produkter har du alltid tillgång till teknisk support, så att du fullt ut kan koncentrera dig på försäljning och på att utveckla din kundportfölj. Du arbetar nära såväl säljteam som leverantörer och andra avdelningar i verksamheten för att säkerställa affären, kundnöjdhet och vinst.

## **Arbetsuppgifter**

- Kundbesök
- Nykundsbearbetning
- Dokumentation i vårt CRM system, Sales Force
- Hålla dig uppdaterad kring marknaden och produkterna.
- Uppföljning av resultat mot uppsatt budget

## **Vem är du?**

Vi söker dig som har några års erfarenhet av komplex försäljning inom industri och vill utvecklas vidare i rollen som Key Account Manager. Tidigare erfarenhet, eller kunskap, inom smörjolja är starkt meriterande liksom relevant teknisk utbildning från Högskola eller Universitet. Utöver svenska, ser vi gärna att du även behärskar engelska. Förståelse för övriga nordiska språk ses som ett plus. Som resande säljare krävs även B-körkort.

För att lyckas är det viktigt att du är uthållig, ihärdig och har ett inre driv tillsammans med en stor portion nyfikenhet. Framförallt tror vi att du har ett stort intresse och en önskan om att lära dig mer om våra produkter och du drivs av att vinna nya affärer. Du är strukturerad i ditt arbete liksom fokuserad på att utveckla och skapa resultat. Du är affärsinriktad och snabb på att analysera pris liksom på att se behoven hos våra kunder. Vi tror också att du är en duktig kommunikatör som kan konsten att lyssna och skapa långsiktiga relationer.

## **Vad erbjuder Univar dig?**

Hos Univar får du möjligheten att arbeta i en varierande och utvecklande roll för ett stort globalt företag i en internationell miljö. Du får möjlighet att arbeta med ett starkt varumärke och marknadsledande produkter där varje dag hos oss bjuder på nya utmaningar och möjligheter.

Tjänsten erbjuder frihet under ansvar, konkurrenskraftiga villkor och förmåner samt tjänstebil.

## **Tillträde**

Snarast.

**Vid frågor om tjänsten kontakta Fredrik Carlsson, 0730 – 394050**

**Alternativt Rasmus Rosenberg, 0734 - 431195**

**Din ansökan skickar du till: [fredrik.carlsson@managementpartners.se](mailto:fredrik.carlsson@managementpartners.se)**