



Dow drivs av kraften i kombinationen mellan vetenskap och teknik. Företaget arbetar med utveckling inom material, polymer, kemisk och biologisk vetenskap vilket medverkar till att lösa många av världens mest utmanande problem. Problem såsom behovet av färsk mat, säkrare och mer hållbar transport, rent vatten, energieffektivitet, mer hållbar infrastruktur och höjd produktiviteten inom jordbruket.

Att samarbeta med Dow är enkelt. Dow har kapacitet att tillhandahålla lösningar som uppfyller kundens unika behov. Som kund upplever man nyttan av en värdeskapande samarbetspartner där man drar nytta av Dows globala verksamhet såväl som lokal kunskap och expertis.

DowDuPont är ett företag med en omsättning på \$71 miljarder med Nordeuropeiskt huvudkontor i Malmö. Bolaget har efter sammanslagningen med DuPont en personalstyrka på mer än 100 000 personer.

Dow Chemical erbjuder goda karriärs- och utvecklingsmöjligheter för dig som medarbetare i ett internationellt verksamt företag. Hos oss har du möjlighet att utvecklas i en professionell miljö med fokus på affärer, hållbarhet och med starkt fokus på att vara våra kunders främsta samarbetspartner. Just nu söker vi dig som vill bli vår nästa

## Key Account Manager

*Inom färg och coatings till den skandinaviska marknaden*

Detta är en spännande möjlighet för en ambitiös kandidat till vårt högt motiverade kommersiella team där du får ta ett stort ansvar och vidareutvecklar din förmåga i komplex försäljning. Samtidigt som du är entreprenöriell med förmåga att skapa och vidareutveckla affärer har du förmågan att navigera och agera i det stora företagets miljö. Försäljningsprocessen är ofta lång vilket kräver uthållighet och du har förmågan att ta för dig och att engagera olika tekniska specialister i dina projekt. Din roll är kommersiell men du har full förståelse för att din och företagets framgång består i ett aktivt intresse för att skapa optimala kundlösningar som kräver insatser av hög teknisk kompetens. Denna kompetens finns inom Dow och ditt uppdrag är att omvandla detta till affärer och kundnytta.

*Ansvar*

- Att vidareutveckla affärerna med befintliga kunder inom ditt ansvarsområde
- Att omvärldsbevaka och att aktivt söka nya affärsmöjligheter inom ansvarsområdet.
- Att aktivt verka för goda externa och interna relationer vilka också utgör en förutsättning för din egen framgång.
- Att alltid agera som ett föredöme avseende personlig och affärsmässig integritet

*Personliga kompetenser*

- Mycket god social kompetens
- Kundfokus

- Handlingskraftig
- Affärsorienterad
- Proaktiv
- God samarbetsförmåga
- Förmåga att engagera både externt och internt
- Förmåga att driva komplex försäljning

**Tillträde**

Snarast

**Placeringsort**

Norden

Vid frågor om tjänsten kontakta Anders Stegersjö 0704-280265

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