

Account Manager – Sjøfrakt

Deadline:

Arbeidssted: Gardermoen

Vil du kombinere aktivt nysalg med ansvar for å utvikle en lønnsom kundeportefølje innen sjøfrakt?

Vi søker en erfaren og resultatorientert **Account Manager** med tydelig hunter-mentalitet og sterk kommersiell drivkraft. Du blir en viktig del av vår videre vekstsatsing innen Ocean Freight internasjonalt i vårt team i Norge, og rollen passer for deg som liker å åpne nye dører, vinne kunder og samtidig utvikle langsiktige og lønnsomme kunderelasjoner.

Du får ansvar for både nysalg og videreutvikling av egen kundeportefølje innen sjøfrakt, import og eksport. Rollen krever høy aktivitet i markedet: du identifiserer nye muligheter, etablerer kontakt med relevante beslutningstakere, driver salgsprosessen frem til avtale og følger kunden videre for å sikre vekst, lønnsomhet og gode relasjoner.

Dine viktigste ansvarsområder

- Identifisere og prioritere nye kunder med attraktivt fraktvolum og kommersielt potensial
- Drive strukturert og aktivt oppsøkende nysalg innen sjøfrakt, import og eksport
- Booke møter, etablere relasjoner og skape nye forretningsmuligheter hos relevante beslutningstakere
- Eie hele salgsprosessen fra første kontakt til tilbud, forhandling, signert avtale og oppstart
- Kartlegge kundebehov og utvikle konkurransedyktige, lønnsomme og langsiktige løsninger
- Bygge, forvalte og videreutvikle en egen kundeportefølje med fokus på vekst, volum og lønnsomhet
- Utvikle en solid og forutsigbar salgspipeline og arbeide målrettet mot tydelige salgsaktiviteter og resultater
- Følge opp flere salgs- og kundeprosesser parallelt og sikre kontinuerlig fremdrift
- Samarbeide tett med operasjonelle miljøer, produktansvarlige og øvrige salgsressurser
- Sikre god overlevering, oppstart og videre utvikling av nye kunder

Hvem ser vi etter?

Vi ser etter en kommersiell salgsprofil med god forståelse for sjøfrakt og et sterkt ønske om å skape ny business. Du har en tydelig hunter-mentalitet, trives med høy aktivitet og tar initiativ i stedet for å vente på at mulighetene skal komme til deg. Samtidig forstår du verdien av langsiktig kundeutvikling og god oppfølging.

Vi tror du:

- Har erfaring med oppsøkende B2B-salg, gjerne innen sjøfrakt, spedisjon eller logistikk
- Kan vise til dokumenterte resultater fra nysalg og utvikling av kunder
- Har god forståelse for sjøfraktmarkedet, inkludert import- og eksportløsninger
- Trives med prospektering, møtebooking og å skape nye muligheter fra et tidlig stadium
- Har tydelig hunter-mentalitet og får energi av å åpne dører og vinne nye kunder
- Er trygg i forhandlinger og i dialog med ledere og sentrale beslutningstakere
- Arbeider strukturert og systematisk med CRM, pipeline, aktiviteter og kundeprosesser
- Har et sterkt kommersielt driv, høy gjennomføringsevne og tar fullt ansvar for egne resultater
- Er utholdende, konkurranseorientert og beholder fremdriften også når salgssyklusen er lang
- Bygger tillit og evner å utvikle nye kunder til langsiktige og lønnsomme forretningsrelasjoner

Personlig egnethet, hunter-mentalitet, dokumenterte salgsresultater og relevant

Contact person:

Tommy Werner Todler

Office:

Oslo, Norway

Location:

Edvard Griegs veg, 6, 2061, Gardermoen

markeds erfaring vil bli tillagt stor vekt.

Slik lykkes du i rollen

De første månedene vil ha fokus på å etablere en tydelig target-liste, skape høy markedsaktivitet, bygge en robust pipeline og bli godt kjent med mulighetene i egen kundeportefølje. Deretter forventes det at du konverterer mulighetene til nye avtaler, økte volumer og lønnsomme kunderelasjoner.

Du lykkes når du kombinerer hunter-mentalitet og høy aktivitet med struktur, kommersiell forståelse og god kundeoppfølging. Rollen krever at du kontinuerlig skaper nye muligheter, prioriterer de riktige kundene og samtidig utvikler eksisterende relasjoner slik at porteføljen vokser over tid.

Vi tilbyr

- En sentral Account Manager-rolle med tydelig ansvar for både nysalg og kundeutvikling innen sjøfrakt
- Muligheten til å bygge og videreutvikle en lønnsom og langsiktig kundeportefølje
- Et tydelig kommersielt mandat, stor grad av selvstendighet og påvirkning på selskapets videre vekst
- Tett samarbeid med kompetente kolleger innen salg, produkt og operasjon
- Et marked med betydelig potensial og gode muligheter til å vinne nye kunder
- Konkurransedyktige betingelser med fast og resultatbasert kompensasjon
- Firmabil i henhold til selskapets gjeldende ordninger
- Gode faglige og personlige utviklingsmuligheter

Klar for å jakte nye muligheter og utvikle sterke kunderelasjoner innen sjøfrakt?

Dette er en mulighet for deg som ønsker en synlig og kommersiell Account Manager-rolle, og som motiveres av å skape ny business, vinne kunder og bygge en portefølje som vokser over tid.

Vi ser frem til å motta din søknad og CV så snart som mulig. Vi vil gjennomgå søknader fortløpende, og vi vil avslutte søket når den rette kandidaten er funnet.

Ved spørsmål om stillingen kan du kontakte **Tommy Todler, Chief of Sales** på **+47 91 72 18 20** eller besøke **www.scangl.com**.