



*Unimer Plast & Gummi AB är ett marknadsinriktat och kompetensdrivet företag inom industriell försäljning av slangar samt plast- och gummiprodukter. Unimer omsätter ca 65 MSEK och har som mål att inom en treårsperiod öka till 90 MSEK. Företaget har 35 anställda med 1500 kunder med Skandinavien som huvudmarknad. Vi utvecklar och säljer även egna produkter inom tillbehör för fritidsbåtar och lastfordon. Vårt huvudkontor med produktion och lager finns i Halmstad samt kvalitets och logistikcenter i Suzhou, Kina.*

Unimer rekryterar en KAM med stort affärsdriv och engagemang

## Key Account Manager

Vi erbjuder ett spännande jobb i en nyckelroll där du får utveckla Unimers relation med stora internationella kunder. I rollen arbetar du fritt efter eget ansvar och styr både mot långsiktiga och kortsiktiga mål.

Som Key Account Manager, KAM kommer du att ha budgetansvar för några av våra absolut viktigaste och största kunder. Du kommer även jobba med affärsutveckling av mindre eller nya kunder som vi bedömer har god potential att växa och utvecklas.

I rollen som KAM bygger du upp starka och långsiktiga relationer med kunderna och du knyter kundens problemställning till helhetslösningar där Unimers kompetenser och produkter tas till vara fullt ut. Det är inte ovanligt att kunds förfrågan leder till ett större internt projekt som du ansvarar för och leder, från första förfrågan till offert och första leverans.

I rollen som KAM ansvarar du för säljprognoser, prissförhandlingar och generella avtal med dina kunder. Du arbetar självständig med att hålla löpande kontakt med kunderna och skapa nödvändiga kontaktytor genom främst kundbesök och personlig försäljning.

KAM rapporterar till försäljningschef

### Din profil

Du är en driven person med vinnarinställning och gott tålamod. Du trivs i mötet med kunden och har ett starkt intresse för att skapa externa relationer. Din tekniska kunskap i kombination med affärsmannaskap gör att du ser möjligheter och kan lösa problem för kunden.

För att lyckas och trivas i rollen ser vi att du har någon form av teknisk bakgrund på högskolenivå och dokumenterad framgångsrik försäljning mot större internationella kunder.

Du är van att arbeta strukturerat samt känner dig bekväm med moderna affärssystem och MS Office. Din sociala kompetens och lyhördhet gör att du har förmågan att etablera goda relationer med både kunder och kollegor. Mycket goda kunskaper i svenska och engelska samt B-körkort är ett krav.

För mer information kontakta:

Fredrik Johansson, tel. 035-14 41 26, [fredrik.johansson@unimer.se](mailto:fredrik.johansson@unimer.se)

[Välkommen med din ansökan här \(extern länk\)](#)