

# Key Account Manager

SCHIPPERS DANMARK søger en Key Account Manager til salg af innovative hygiejnesystemer samt kvalitetsprodukter til fødevarereproducenter inden for grise- og fjerkræsegmentet.

**Brænder du for faglig sparring og reelle løsninger frem for varesalg og symptombehandling?**

Og vil du se det som en sport at blive kundens foretrukne samarbejdspartner og leverandør af testede kvalitetsprodukter til konkurrencedygtige priser?

**Så kan du skabe dig en stærk karriere hos SCHIPPERS DANMARK**, der er et datterselskab i en international, veldrevet og familieejet koncern i vækst med 50 års erfaring og dyb forståelse for drift af moderne husdyrproduktioner.

---

## 80% kundebesøg, 20% CRM og planlægning

Som Key Account Manager arbejder du tæt sammen med salgschefen om opbygning og løbende optimering af din kundeportefølje.

**Dine opgaver bliver:**

- Opsøgende kundekontakt og on-site farmbesøg
- Faglig rådgivning og løbende kundepleje
- Vejledning i brug af [SCHIPPERS' app og webshop](#)
- Deltagelse i markedsføring og kampagner.

Ved dine farmbesøg fokuserer du på skræddersyede løsninger og rådgivende salg af [HyCare](#) hygiejnesystemer, der hjælper den professionelle producent med at reducere medicinforbruget, skabe sundere staldmiljøer, styrke dyrenes immunitet og forbedre rentabiliteten.

Efter salget får du en central rolle i implementeringen nye arbejdsrutiner gennem coaching og træning af medarbejderne hos kunden.



## Frihed under ansvar + fri firmabil

Med udgangspunkt i din hjemmeadresse planlægger du selvstændigt dine kundebesøg, bekræfter aftaler, skriver besøgsrapporter og ajourfører CRM-systemet.

Du driver dermed din egen del af forretningen – og SCHIPPERS DANMARK tilbyder til gengæld:

- Grundig introduktion og produkttræning på HR-akademiet i Holland
- Praktisk oplæring gennem sambesøg med kolleger i Danmark
- Stærkt fællesskab i det danske team på 10 personer, der bl.a. mødes i Aarhus hver mandag
- Globalt får 500 kolleger at kunne sparre med, herunder specialister i udviklings- og testcentre i Holland
- Attraktiv fast gage + provision af porteføljens omsætning + pension
- Fri bil, relevant IT-udstyr og smartphone.

## Vi leder efter dig,

der bidrager med positive energi, har et godt drive og evner at sætte kunden i første række – og som ved, at de bedste resultater opstår, når man "må yde for at få".

Af kompetencer forventer vi en Key Account Manager:

- Med landbrugsfaglig baggrund og kendskab til staldsystemer og arbejdsprocesser i husdyrproduktion
- Der er frisk, udadvendt og trives i rollen som relationskaber og rådgiver
- Med et højt servicegen og stærke kommunikationsevner – også på engelsk
- Der har interesse for IT og driftsøkonomi og som kan synliggøre kundernes økonomiske fordele ved brug af SCHIPPERS løsninger.

#### **Sådan søger du**

Upload en motiveret ansøgning, hvor du beskriver din interesse for stillingen, tidligere opnåede mål og resultater samt vedhæfter CV og relevante bilag på [jobadvice.dk](https://jobadvice.dk).

JobAdvice Management sikrer diskretion, håndterer rekrutteringsprocessen og deltager i samtalerne, der er planlagt til den 26. november 2025 hos SCHIPPERS, Agro Food Park, 8200 Aarhus N.

Har du spørgsmål, kan du sende en SMS til **+45 40420316** med teksten "KAM" – så bliver du kontaktet af konsulent Anni Kohl, JobAdvice.

På forhånd tak for interessen – vi glæder os meget til at høre fra dig!

**Læs mere på:**

[Schippers.dk](https://Schippers.dk)

[Thechippersgroup.com](https://Thechippersgroup.com)