

Account Manager, Nordic Sales

Har du passion for sport, et skarpt salgsfokus, og brænder du for at opbygge stærke relationer? Drømmer du om at arbejde i en virksomhed, hvor fællesskab og ambition går hånd i hånd? Som Account Manager i Nordic Sales hos hummel bliver du en nøglespiller på et ambitiøst og passioneret hold. Vi leder efter dig, der vil tage vores vækst og samarbejde med nøglekunder til næste niveau!

Velkommen til

Hos hummel bliver du en del af en arbejdsplads, hvor værdier og fællesskab er i centrum:

- **En unik kultur:** Vi er en virksomhed med passion for sport og stærke holdværdier.
- **Fleksibilitet:** Vi forstår vigtigheden af work-life balance, så du kan tilpasse arbejdet til dit liv.
- **Udvikling og medbestemmelse:** Vi giver dig frihed til at forme din rolle og udleve dit potentiale.
- **Et stærkt fællesskab:** Oplev hverdagen hos os hvor vi prioriterer samarbejde og trivsel – fra sociale arrangementer til sport i arbejdstiden.

Om rollen

Som Account Manager hos hummel vil du være i tæt kontakt med vores wholesale nøglekunder og skabe stærke partnerskaber. Du bliver vores ansigt udadtil og en vigtig del af vores vækstrejse indenfor sport og udstyr i Norden.

Dine arbejdsopgaver vil blandt andet bestå af:

- At pleje og udvikle relationer med nøglekunder – og sikre, at hummel er deres førstevalg.
- At arbejde strategisk med salg og forhandling – og udvikle løsninger, der skaber værdi for alle parter.
- At lede projekter i et dynamisk miljø, hvor du får stor frihed til at sætte dit præg.

Hvem er du?

For at trives og lykkes i rollen forestiller vi os, at du:

- Har minimum tre års erfaring i en lignende Account Manager rolle.
- Er struktureret og arbejder selvstændigt og proaktivt.
- Har branchekendskab til retail – gerne inden for sport.
- Taler og skriver flydende dansk og engelsk.
- Trives i et dynamisk miljø, hvor din løsningsorienterede tilgang gør en forskel.

Hos hummel

Hos hummel gør vi os umage for at være en inspirerende arbejdsplads. Vi har en åben, ærlig og god tone, og vi går altid efter den næste sejr og spiller derfor oftest i angreb. Men vi er samtidig ét sammenhængende hold, som spiller hinanden gode og har det sjovt.

Dit nye arbejdssted bliver på vores hovedkontor på Balticagade 20, 8000 Aarhus C. Her arbejder vi til daglig tæt på 260 kollegaer, som alle er klar til at spille dig på holdet.

Skal du med på holdet?

Ansøgningsfristen er d. 24. Februar 2025. Vi evaluerer ansøgninger løbende og lukker opslaget, hvis den rette kandidat findes tidligere. Send din ansøgning via nedenstående link allerede i dag.

Vi glæder os til at høre fra dig!