

Account Manager søges:

Internationalt salg med mulig udvikling mod Key Account Manager

Hos Westpack er vi i vækst, og vi søger en ambitiøs Account Manager til vores Salgsteam. Du får en central rolle i salgsarbejdet fra dag 1, og bliver en del af et stærkt og engageret team, hvor vi arbejder tæt sammen og hjælper hinanden med at skabe resultater.

Du vil gennemgå et struktureret udviklingsforløb på 12- 18 måneder med en klar målsætning om, at du inden for dette forløb udvikler dig til selvstændigt at drive egne Key Accounts.

Du arbejder tæt sammen med erfarne Key Account Managers sideløbende med du får ansvar for dine salgsaktiviteter og resultater. Du bliver også tilknyttet et stærkt indkøbsteam i både Asien og Europa.

Vi tror på, at de bedste resultater skabes i fællesskab – og at ambition og trivsel sagtens kan gå hånd i hånd.

Stillingen har base i Holstebro. I takt med din udvikling i rollen vil rejseaktiviteten øges. Som Account Manager skal du forvente ca. 8–12 rejsedage om året, mens du som Key Account Manager skal forvente ca. 30–40 rejsedage årligt.

Stillingen er med opstart ultimo 2026 eller primo 2027.

Hvem er du?

Du har en stærk kommerciel profil og motiveres af salg, relationer og resultater – men du trives også i et team, hvor man hjælper hinanden og deler succeserne.

- Du har erfaring fra en kundeendt rolle (gerne B2B)
- Du arbejder struktureret og tager ansvar for både opsøgende salg og opfølgning
- Du er proaktiv og motiveres af at skabe fremdrift og resultater
- Du kommunikerer stærkt på dansk og engelsk
- Du har gode IT-kompetencer – gerne erfaring med CRM (fx HubSpot) samt ERP (Navision)
- Du bidrager positivt til fællesskabet og trives med samarbejde på tværs

Dine opgaver

Du arbejder tæt sammen med Key Account Managers, men har samtidigt eget ansvar for dine kunder og din pipeline. Som en del af din udvikling bliver du gradvist klædt på til selv at drive større kunder og projekter.

- Opsøge og udvikle nye samt eksisterende kunder via telefon, mail, Teams og fysiske møder on site
- Udarbejde forespørgsler i samarbejde med indkøb i Asien og Europa samt vores egen produktion i Danmark
- Udarbejde tilbud og struktureret følge op til ordren er lukket
- Arbejde struktureret med leads og deals i CRM (HubSpot)
- Oprette varer og ordregrundlag i Navision som styrkelse af din forståelse af hele værdikæden
- Deltage i kundebesøg og messer – med stigende ansvar i takt med din udvikling
- Samarbejde tæt med kolleger på tværs af organisationen for at sikre optimale løsninger til kunderne

Hvad tilbyder vi?

Hos Westpack er fællesskab en vigtig del af vores kultur. Vi hjælper hinanden, deler viden og fejrer vores resultater sammen.

Vi værdsætter initiativ og gode idéer – og hos os får du mulighed for at gøre en reel forskel

- Fast gage + overskudsdeling
- Et internationalt miljø med stærke kolleger
- Et struktureret udviklingsforløb mod Key Account Manager
- En hverdag med ansvar, variation og udvikling

Ansøgning

Send din ansøgning snarest muligt til hha@westpack.com, mærket "Account Manager" i emnefeltet. Vi holder samtaler løbende.

Har du spørgsmål til stillingen?

Kontakt CCO Henrik Hansen på tlf. 40 50 12 25



**Start din
internationale
salgskarriere her**

**Account
Manager**

Westpack designer, udvikler og sælger emballage- og displayløsninger til over 30.000 guldsmede samt ur- og brilleforretninger i Europa og mere end 400 brands globalt. Hovedsædet ligger i Holstebro med 185 medarbejdere, suppleret af kontorer i Kina og Indonesien med 35 ansatte.

Westpack A/S • Sletten 21 • DK-7500 Holstebro
Tel : + 45 7080 9333 • www.westpack.com