

Ambitiøs Junior Account Manager til internationalt udviklingsforløb

Har du en Cand. Merc. eller en tilsvarende kommerciel uddannelse? Har du flair og / eller interesse for teknisk salg, har du sans for tal og er du i besiddelse af en generel god systemforståelse? Kunne du tænke dig at blive en del af et udviklingsforløb, hvor du bl.a. lærer processer, systemer, kundehåndtering m.m. og samtidigt får en dyb indsigt i de produkter, som du får ansvaret for at sælge cirka to år senere? Så er du måske vores Junior Account Manager.

Queen[®] er en førende virksomhed inden for udvikling af genetik til blomstrende pottedplanter samt produktion og salg af stiklinger, småplanter, pottedplanter og buketter til hele verden. Vi er kendt for vores høje kvalitet, innovative løsninger og er verdens største producent af Kalanchoe og Euphorbia milii. Med både Queen[®] Flowers og Queen[®] Genetics dækker vi et bredt spektrum, hvor vores kunder spænder fra gartnerier og havecentre til detailhandlere og slutforbrugere, både på det danske og det globale marked.

Til Queen[®] Genetics søger vi nu en medarbejder til et kommercielt udviklingsforløb, som fører til et job som Account Manager indenfor maksimalt to år. Udviklingsforløbet giver dig en unik mulighed for at komme hele vejen rundt i virksomheden og få en solid viden om Queens produkter, markeder, processer, systemer m.m., ligesom du får en dyb indsigt i salgsarbejdet og account management. Du lærer at agere i et internationalt forretningsmiljø og får en tværkulturel forståelse med henblik på selvstændigt at kunne håndtere kunder. Udviklingsforløbet omfatter en turnus i flere afdelinger i vores virksomhed i Hinnerup, rejseaktivitet 20-30 dage årligt, ligesom du bliver udstationeret i 3-6 måneder i et af vores selskaber i Holland eller Canada. Du refererer til CSO Christian Nissen, som du vil indgå i et tæt samarbejde med og som løbende vil give dig feedback og følge op på dit udviklingsforløb.

Væsentligste arbejdsopgaver

- Grundig oplæring i supply chain herunder ordreproces, logistik, systemer og rapporteringsværktøjer
- Undervisning og træning i produkter og grundlæggende dyrkningsfærdigheder
- Compliance i forbindelse med logistik
- Forståelse for planlægningsarbejdet
- Udarbejdelse af markeds- og kundeanalyser, samhandelsmodeller m.m.
- Dækningsbidragsanalyser m.m.
- Forberedelse af kundemøder og præsentationer
- Shadowing af CSO
- Håndtering af mindre kunder eller interne forespørgsler
- 3-6 måneders oplæring på et af vores salgskontorer i Canada eller Holland



Dine kvalifikationer

- Cand. Merc. eller en tilsvarende kommerciel baggrund
- God systemforståelse
- Flair og / eller forståelse for teknisk salg
- Et par års erfaring i en salgsafdeling vil være en fordel
- Flydende i engelsk både på skrift og tale
- Stærke numeriske evner

For at blive en succes i jobbet er det en forudsætning, at du har et kommercielt mindset, en holistisk tankegang og er nysgerrig og videbegærlig. Dit arbejdsmonster er kendetegnet ved struktur, proaktivitet og selvgangsættelse og du er arbejdsom og ambitiøs. Som person er du tillidsvækkende og imødekommende og god til at indgå og vedligeholde relationer både i forhold til kunder, samarbejdspartnere og kollegaer. Du trives i et job omgivet af kompetente kollegaer og bidrager selv med en positiv attitude og en sjov bemærkning.

Dine muligheder

Vi tilbyder dig en unik mulighed for et udviklingsforløb, som i løbet af maksimalt to år vil føre til et job som Account Manager i en succesfuld og ambitiøs familievirksomhed med internationalt vingesus og højt til loftet. Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at sende en mail til job@queen.dk, hvorefter du vil blive kontaktet af Christian Nissen.

Vi glæder os til at modtage din motiverede ansøgning, dit CV samt foto på job@queen.dk senest den 10. oktober 2025.



www.queengenetics.dk



Queen
QueenGenetics



@queenflowersdk