

*MultiDock Cargo Handling AB är ett expansivt företag, verksamma på en global marknad. Nu söker vi en Key Account Manager som vill vara med att driva vår tillväxtresa vidare.*

## KEY ACCOUNT MANAGER NORDIC

### Om företaget

MultiDock designar, tillverkar och säljer några av världens mest effektiva produkter för materialhantering, anpassade för hamnar, terminaler och industriellt bruk. MultiDock har ett nära samarbete med Caterpillar och är en global aktör med kunder framför allt i Europa, Sydamerika och Asien. Företaget finns listat på börsen, NGM – Nordic Growth Market. Huvudkontoret finns i Norrköping.

Som växande entreprenörsföretag färdas vi i ständig förändring och rörelse, både vad gäller vår omvärld, verksamhet och organisation. Vi bygger vår organisation av ansvarsfulla människor med entreprenörsanda, kreativitet och initiativförmåga. Dessa egenskaper är vägledande när vi anställer nya medarbetare. Idag innefattar företaget ett 20-tal medarbetare samt ett omfattande internationellt nätverk av agenter och partners.

### Om tjänsten

Som KAM Nordic på MultiDock förväntas du bearbeta nya och befintliga kunder inom de nordiska länderna. Säljcyklerna är ofta långa, och du jobbar strukturerat med att sälja in MultiDockers koncept till nyckelpersoner (allt ifrån kranförare till VD) hos våra kunder.

Du förväntas efter träning och inläring själv kunna identifiera potentiella nya kunder och ta första kontakter. Du är duktig på att lyssna in och förstå kunders utmaningar och behov. Du trivs ute hos kunder i de här segmenten och gillar utmaningen i att hjälpa kunden förbättra sin verksamhet.

Som KAM driver du i hög grad säljprocesserna på egen hand, med stöd av säljchef och företagets tekniska avdelning. Du gör både kapacitetsberäkningar på maskiner samt ekonomiska kalkyler som stödjer ditt arbete att sälja in MultiDockers koncept till kund och sluta avtal; en process du också är en del av.

Resande är en stor del av arbetet och du bör trivas på resande fot. MultiDock verkar på marknader över hela världen och varje säljares fokusområde utesluter inte att resor till andra delar av världen kan bli aktuella. Vi ser gärna att du har resvana och har lätt för att förstå nya sammanhang och kulturer.

### Kvalifikationer

En framgångsrik säljare hos MultiDock har erfarenhet av försäljning och/eller branschkunskap inom hamn, industri eller skogslogistik.

Ingenjörsbakgrund är meriterande men ej ett krav. Du talar och skriver engelska flytande, och kunskaper i andra språk kan vara meriterande.

Du tycker om att jobba och drivs av att finna lösningar och göra affärer.

### Din ansökan

MultiDock är ett utvecklingsorienterat teknikföretag som verkar i ett segment med stor tillväxtpotential. Människorna inom MultiDock är nyckeln för vår framgång. Det är genom medarbetarens ansträngning och kompetens som företaget skapar värde för våra kunder och kan möta just deras specifika behov, krav, förväntningar och önsknings. För att lyckas möta kundbehoven krävs kunskap, mod och engagemang. Det kräver också resor och gränsöverskridande kommunikation mellan olika team och länder. Passar du in i bilden? Välkommen med din ansökan!

För mer information kring tjänsten kontaktar du rekryterare Erika Werme tfn 0701-44 74 38 eller via e-post [erika.werme@multidocker.com](mailto:erika.werme@multidocker.com). Skicka din ansökan till [erika.werme@multidocker.com](mailto:erika.werme@multidocker.com)

Då urval sker löpande ser vi gärna din ansökan snarast.  
Läs mer om MultiDock på [www.multidocker.com](http://www.multidocker.com)