

Key Account Manager – Sweetdeal og SPOT København

Frist:
15-01-2026

Kontaktperson:
Sebastian Birch Gringer

Jobområde:
Salg

Stillingstype:
Fuldtid

Vil du være med til at skabe stærke partnerskaber og udvikle nogle af markedets mest attraktive restaurant-tilbud?

Vi søger en erfaren Key Account Manager, der brænder for forretning, relationer og vækst. Med din indsigt i restaurationsbranchen og skarpe forhandlingsevner skal du være med til at styrke vores position på markedet i København og sikre værdiskabende samarbejder med vores vigtigste partnere.

Som Key Account Manager hos os bliver du en central del af vores kommercielle team. Du får ansvaret for at udvikle, pleje og udbygge relationerne til vores nøglepartnere – med særligt fokus på restauranter, caféer og oplevelsessteder.

Du bliver bindeleddet mellem partnernes behov og vores digitale platforme, og du skal sikre, at vores samarbejder skaber vækst for begge parter.

Dine arbejdsopgaver:

- Udvikle og pleje relationer til eksisterende nøglekunder
- Identificere og onboarde nye samarbejdspartnere (primært i restaurationsbranchen)
- Rådgive partnere om markedstrends, kampagnemuligheder og forretningsoptimering
- Udarbejde og forhandle samarbejdsaftaler, der skaber værdi for begge parter
- Sikre høj kundetilfredshed blandt vores partnere gennem tæt dialog og løbende opfølgning

Den ideelle kandidat:

Vi forestiller os, at du har solid erfaring fra restaurationsbranchen – enten som leverandør, formidler, i en kommerciel rolle eller som tidligere restaurantansvarlig – og at du har dokumenterede resultater med salg, partnerskaber eller account management.

Faglige kompetencer:

- God forretningsforståelse og købmandskab med evne til at spotte nye vækstmuligheder
- Kendskab til restaurations- og oplevelsesbranchen
- Stærke forhandlingsevner og erfaring med kontraktarbejde
- Gode kommunikationsevner på dansk (og gerne engelsk)

Personlige kompetencer:

- Relationsskaber med naturligt fokus på samarbejde og tillid
- Resultatorienteret med et kommercielt drive
- Proaktiv, udadvendt, energisk og vedholdende med en positiv tilgang til udfordringer

Vi tilbyder

Du får en nøgleposition i en virksomhed med høje vækstambitioner, hvor vi samtidig sikrer høj trivsel gennem fællesskab og frihed under ansvar. Kontoret ligger i Codanhus ved søerne i København. Du bliver en del af et fantastisk team, hvor samarbejde, kvalitet og udvikling vægtes højt. Vi tilbyder en attraktiv lønpakke med fast grundløn suppleret med performancebaseret bonusordning.

Ansøgning

Stillingen ønskes besat hurtigst muligt. Der holdes samtaler løbende, og rekrutteringen afsluttes, når den rigtige kandidat er fundet.

Så tøv ikke med at sende din ansøgning og cv senest torsdag d. 15. januar 2025.

Har du spørgsmål vedrørende stillingen, er du velkommen til at kontakte Sebastian Birch Gringer på tlf. 40 20 37 96.

Om os

Deal.dk A/S står bag tre af Danmarks største tilbudssites Sweetdeal, SPOT og Deal.dk, som formidler madoplevelser, ophold, rejser, øvrige ydelser og services samt shopping dagligt til over 500.000 danskere. Deal.dk A/S beskæftiger ca. 35 medarbejdere med kompetencer inden for salg, kommunikation, markedsføring, økonomi og kundeservice. Friheden trives under ansvar med meget fleksible rammer, mens højt humør og performancekultur går hånd i hånd.

Deal.dk A/S blev etableret i 2011 og er ejet af mediekoncernerne Jysk Fynske Medier, Nordjyske Medier, Sjællandske Medier og Herning Folkeblad.