Key Account Manager – Deal.dk, Sweetdeal og SPOT

Frist:
14-12-2026

Kontaktperson:
Firat Dogru

Jobområde:
Salg B2B

Stillingstype:
Fuldtid

Få ansvaret for at udvikle vores forretning på Fyn
Vil du stå i spidsen for at udvikle stærke partnerskaber med restauranter, oplevelsessteder og andre lokale aktører på Fyn?
Deal.dk, Sweetdeal og SPOT står foran en spændende vækstfase. Vi har netop lanceret en ny digital platform, der skaber fundamentet for at udvikle vores forretning, styrke vores markedsposition og nå endnu flere forbrugere og samarbejdspartnere.
Som led i vores vækstambitioner søger vi en kommercielt stærk Key Account Manager, der får et selvstændigt ansvar for at udvikle vores forretning i Odense og på resten af Fyn.

En rolle med ansvar, frihed og mulighed for at skabe resultater

Du får ansvaret for din egen kundeportefølje og bliver en central drivkraft i vores regionale vækst.
Din opgave bliver både at videreudvikle eksisterende partnerskaber og etablere nye samarbejder med attraktive restauranter, oplevelsessteder og andre relevante virksomheder.
Du skal kunne se mulighederne i markedet, omsætte dem til konkrete aftaler og sikre, at vores samarbejder skaber kommerciel værdi for både partnerne og os.
Du bliver en del af et ambitiøst kommercielt team, men får samtidig betydelig frihed til selv at planlægge din indsats, prioritere mulighederne og skabe resultater.

Dine vigtigste opgaver

- Udvikle og udbygge eksisterende partnerskaber med fokus på langsigtet samarbejde og øget omsætning.
- Identificere, opsøge og indgå aftaler med nye attraktive samarbejdspartnere.
- Tage ansvar for eget salgsbudget, salgsresultater og udviklingen af din kundeportefølje.
- Udvikle vores markedsposition i Odense og på Fyn gennem en målrettet og struktureret salgsindsats.
- Rådgive partnere om kampagnemuligheder og kommercielle løsninger, der skaber værdi.
- Sikre en stærk salgspipeline og systematisk opfølgning på både eksisterende og potentielle partnere.

Hvem er du?

Vi søger en dygtig B2B-sælger med stærkt kommercielt drive og dokumenterede resultater. Du har erfaring med at skabe nye kunderelationer, udvikle eksisterende partnerskaber og omsætte muligheder til konkrete salgsresultater.
Erfaring fra restaurations- eller oplevelsesbranchen er en klar fordel, men ikke et krav. Vi er også interesserede i kandidater fra andre brancher, som kan bidrage med stærke salgsresultater, relevant netværk eller særlig kommerciel indsigt.
Vi lægger særligt vægt på, at du:

- Har dokumenteret erfaring med opsøgende B2B-salg og account management.
- Er en stærk relationsskaber med gode forhandlingskompetencer.
- Arbejder selvstændigt, struktureret og målrettet med din salgsindsats.
- Har stærk forretningsforståelse og blik for kommercielle muligheder.
- Motiveres af ansvar, ambitiøse mål og muligheden for at udvikle et marked.
- Har kendskab til Fyn eller lyst til at opbygge et stærkt lokalt netværk.

Vi tilbyder

Du får en central rolle i en virksomhed med etablerede brands, en betydelig kundebase og ambitioner om at accelerere væksten.
Med lanceringen af vores nye digitale platform har vi taget et vigtigt skridt i udviklingen af forretningen, og du får mulighed for at være med til at omsætte vores ambitioner til konkrete resultater på Fyn.
Vi tilbyder en arbejdsplads med korte beslutningsveje, stærkt kollegialt sammenhold og en kultur, hvor initiativ, ansvar og resultater værdsættes.
Du får stor frihed i tilrettelæggelsen af din arbejdsdag, et regionalt markedsansvar og en attraktiv lønpakke med fast grundløn og performancebaseret bonus.
Din arbejdsplads er tilknyttet vores kontor i Odense, og en væsentlig del af arbejdet foregår hos vores samarbejdspartnere på Fyn.

Om os

Deal.dk A/S står bag Deal.dk, Sweetdeal og SPOT, som hver dag forbinder danske forbrugere med attraktive tilbud på blandt andet restaurantbesøg, oplevelser og ophold.
Vi kombinerer etablerede brands og en stærk mediemæssig forankring med en ny digital platform og klare ambitioner om at udvikle vores position på det danske marked.
Vi tror på, at stærke lokale partnerskaber skaber værdi for både virksomheder, forbrugere og lokalsamfund.
Deal.dk A/S blev etableret i 2011 og er ejet af mediekoncernerne Jysk Fynske Medier, Nordjyske Medier, Sjællandske Medier og Herning Folkeblad.

Ansøgning

Vi ønsker stillingen besat snarest 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 mandag d. 14. december 2026.
Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Head of Sales Firat Dogru på
dogru@deal.dk / dogru@jfm.dk eller tlf. 53 60 05 10