

# KB Components

VALUE THROUGH INNOVATION

*KB Components är ett globalt växande företag med en omsättning på ca 1 000 MSEK där vår vision är att vara världsledande avseende tekniskt avancerade polymera produkter. Företagets tre övergripande målsättningar är tillväxt, lönsamhet och trivsel, inom vilka vi aktivt arbetar för att bli ett av världens bästa plastföretag! Vårt huvudsakliga kundsegment finner du inom fordonsindustri, möbelindustri och belysningsteknik. Utveckling, produktion och försäljning sker i någon av våra anläggningar i Örkelljunga, Anderstorp, Kaunas i Litauen, Zilina i Slovakien Puebla i Mexiko eller Wuxi i Kina.*

## Key Account Manager inom Automotive till KB Components i Örkelljunga

Rollen som Key Account Manager innebär att du är ansvarig för företagets viktigaste kunder. Du har ansvar för nyckelkunder som ställer höga krav på affärsmässighet i arbetet med att skapa och utveckla relationer mellan det egna företaget och kunden. Vårt kundsegment finner du främst inom Automotive. En av förutsättningarna för att nå resultat på dagens marknad är att du har förmågan att se helheten i sälj- och marknadsarbetet och att du snabbt kan anpassa dig till kundens förändrade förutsättningar och behov. Du måste såklart också vara intresserad av människor och vara en utpräglad lagspelare.

### Profil

För att lyckas i rollen söker vi dig med några års erfarenhet av teknisk försäljning, helst inom Automotive, samt erfarenhet av att driva och leda team. Erfarenhet från plastindustrin ses som meriterande. Du bör ha ett utpräglat sinne för affärsmannaskap och passion för säljprocessen, samt förhandlingsvana mot både stora och små organisationer och kunder.

### Personliga egenskaper

Som person är du ansvarstagande, analytisk och prestigelös. Du kommunicerar på ett rakt, tydligt och enkelt sätt samt har förmågan att samarbeta med människor på olika nivåer i organisationen. Du är bra på att hålla deadlines samtidigt som du bibehåller hög kvalitet i ditt arbete. En utåtriktad personlighet med driv och vinnarinställning är en förutsättning för att trivas i denna tjänst.

Tjänsten är placerad i Örkelljunga och du rapporterar till företagets Sales Director. Tjänsteresor inom och utanför Sverige kan förekomma.

### Ansökan

Din ansökan önskar vi senast 7 november 2018.

Vi arbetar med löpande urval och intervjuer kan komma att påbörjas innan sista ansökningsdatum. Skicka därför gärna din ansökan redan idag till [jobb@kbcomponents.com](mailto:jobb@kbcomponents.com).

För frågor kring tjänsten, vänligen kontakta Anders Abrahamsson, Sales Director, på telefon 0435-56175.

I denna rekrytering har vi valt våra annonseringskanaler och undanber oss kontakt från rekryteringsföretag och annonssäljare.