

## Holm Marcher & Co.

### Junior Key Account Manager til Foodpeople A/S

På vegne af Foodpeople søger vi en Junior Key Account Manager med et stærkt kommercielt mind-set, som med ansvarsområder inden for salg og forretningsudvikling for *premium-brands* vil skulle bistå til at indfri virksomhedens strategiske ambitioner på retail- og 'Away from Home'-området.

### Om Foodpeople A/S

Foodpeople ønsker at være en toneangivende og værdiskabende fødevarer virksomhed, der udfordrer den etablerede fødevarerbranche. I virksomheden brænder man for at være et sted, hvor stolte kulturer og passion for god mad mødes. Stærke, italienske og danske håndværks- og gourmettraditioner, en kompromisløs tilgang til fødevarerproduktion, og et udtalt fokus på kvalitet, ærlige råvarer og økologi, danner tilsammen grundlaget for de tre brands Il Fornaio, Jalm&B og Trianon.

**Il Fornaio** er økologisk, italiensk håndværk med en gourmetkoks kompromisløse tilgang til mad - skabt af Era Oras grundlægger Elvio Milleri, som stadig er medejer af virksomheden. **Trianon** er traditionelt, dansk bagerhåndværk, som tager afsæt i flere generationers bagertraditioner, og nyeste familiemedlem, **Jalm&B**, bibringer Foodpeople det bedste af de to verdener – nutidigt og økologisk dansk håndværk. Jalm&B har på kort tid etableret sig som et væsentligt foodservice-/BTB-brand og er nyligt lanceret succesfuldt på retail.

Foodpeople beskæftiger mere end hundrede dedikerede medarbejdere; senest ankommet er Nomas brødkok og Meyers Madhus' udviklingschef. Udover de mange ansatte, har Foodpeople allieret sig med en lang række dygtige økologer rundt om i landet for at kunne sikre kvalitet og et vidtspændende udvalg af sæsonbestemte råvarer. Samarbejdspartnere tæller blandt andre Aurion, Skærtøft Mølle, Samsø Mel, Thiese og Herslev Bryggeri.

Foodpeople har store ambitioner for fremtiden, og med retail-satsningen er de nu på jagt efter stærke kommercielle kræfter, der kan indfri deres strategiske mål for porteføljen af skarpe brands.

### Stillingen

Som Junior Key Account Manager hos Foodpeople A/S vil dine primære ansvarsområder berøre salg og forretningsudvikling for virksomhedens samlede *premium brand*-portefølje inden for brød og handelsvarer. Med klart opstillede mål for øget omsætning og indtjening vil du skulle stå for salg til blandt andet nogle af de største spillere på dagligvaremarkedet.

Hertil vil du, i et tæt samarbejde med blandt andre Foodpeople's Business Unit Managers og marketing, bidrage til udviklingen af de økologiske brands Il Fornaio og Jalm&B på dagligvare- og måltidsmarkedet. Foodpeople forventer at kunne fordoble virksomhedens samlede salg inden for de næste fem år.

For at kunne indfri disse målsætninger er det essentielt, at du er kommercielt drevet, har flair for budgethåndtering og økonomi, og at du dertil har en grundlæggende forståelse for de forretningsmæssige muligheder og udfordringer, virksomheden står overfor.

I dette ligger også, at du har fingeren på pulsen og indsigt i trends i branchen samt, at du evner at omsætte dette til stærke koncepter, der kan genere salg for både dine kunder og for Foodpeople.

Som Junior Key Account Manager vil du vil skulle indgå i tæt dialog med udvalgte kunder inden for dansk detailhandel. Det er derfor væsentligt, at du både er en stærk relationsskaber, og at du finder det naturligt at påtage dig en rolle med stor social berøringsflade. Det er samtidig vigtigt, at du

## Holm Marcher & Co.

formår at etablere velfungerende samarbejder med både kunder og interne marketingansvarlige i forbindelse med produkt- og aktivitetsudvikling.

Foodpeople er en stærkt passionsdrevet virksomhed, og med det følger et ansvar for at sikre, at kvalitet, ærlighed og passion for god mad – virksomhedens værdier – altid ligger til grund for de projekter, du initierer.

### **Din profil**

Som Foodpeoples nye Junior Key Account Manager har du 2-4 års erfaring med salg, produkt-og konceptudvikling fra en lignende stilling. Du kommer med en uddannelse inden for det merkantile, marketing, business eller projektledelse, og har et kommercielt mind-set, en god talforståelse og solide analytiske evner. Du har desuden naturligt flair for at omsætte trends til nye koncepter og forretningsmuligheder. En passion for gode råvare og madlavning er en klar fordel.

Som medarbejder og kollega er du resultatorienteret og vedholdende. Du udviser stor handlekraft og evner at eksekvere på dine idéer. Dertil er du en udadvendt, selvsikker og nysgerrig person; det falder dig naturligt at tage kontakt til andre mennesker. Endelig kommer dine sociale kompetencer også til udtryk ved, at du er en udtalt teamplayer, der befinder sig godt i et dynamisk miljø med et stærkt fællesskab.

Hos Foodpeople bliver du en del af et dygtigt og ambitiøst team og du vil yderligere blive en del af den spændende vækstrejse, Foodpeople er på.

Du vil som Junior Key Account Manager hos Foodpeople refererer direkte til Business Unit Manager, Peter Egholm.

### **Din ansøgning**

Ønsker du at ansøge eller har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Lars Holm Marcher på mobil: 2487 5531 eller mail: [lhm@holmarcher.dk](mailto:lhm@holmarcher.dk)