



Key Account Manager til Forsia Forsikring A/S - partnerskaber med ejendomsmæglere

Er du stærk til at danne og pleje nye som eksisterende partnerskaber, og er du kommercielt tænkende? Og Trives du samtidig med en aktiv hverdag på farten? Så læs videre her:

Vi søger en Key Account Manager, der kan etablere, udvikle og drive stærke partnerskaber med ejendomsmæglere.

Din nye hverdag

Som Key Account Manager får du ansvaret for at sikre et stærkt partnerskab med en række ejendomsmæglere, som du besøger regelmæssigt. Din opgave er at sikre høj aktivitet, synlighed og udvikling i samarbejdet.

Du kommer til at køre på mange partnerbesøg fordelt på hele Sjælland – optimalt er du bosiddende på Midsjælland.

Et af de vigtigste succeskriterier er, at du arbejder relationsbaseret – men med et klart kommercielt ansvar. Det kræver, at du er proaktiv, struktureret og trives med et højt tempo og mange partnerbesøg.

Dine primære ansvarsområder

- Ansvar for udvikling og performance hos dine partnere, herunder etablering af nye aftaler.
- Gennemførelse af hyppige partnerbesøg med fokus på aktivitet, dialog og opfølgning.
- Sikre høj synlighed og aktivering af samarbejdet i partnerens forretning.
- Sparring med partnerne om, hvordan samarbejdet skaber konkrete forretningsresultater.
- Træning og løbende opfølgning på produkter, koncepter og arbejdsgange.
- Arbejde målrettet med salgsaktiviteter, leads og potentiale hos partnerne.

- Opfølgning på KPI'er, aktiviteter og resultater.
- Tæt samarbejde med interne salgsteams for at sikre kvalitet og konvertering.

Din profil

Du har erfaring med Key Account Management, B2B-salg eller udvikling af partnerskaber fra ejendomsmægler- eller den finansielle branche, og du trives i en rolle med et højt aktivitetsniveau og en udekørende rolle.

Du er relationel stærk samtidig med at du er tydelig og kommerciel i din tilgang. Med din strukturerede arbejdsform følger du naturligt op på aftaler, indsatser og resultater.

Derudover kan man sige om dig, at du:

- Er professionel, vedholdende og komfortabel i dialog med beslutningstagere.
- Er en stor teamplayer.
- Motiveres af at udvikle forretning gennem eksisterende partnerskaber.

Vi tilbyder

Du bliver en del af en vækstvirksomhed og får en hverdag i en ambitiøs og uformel organisation med frihed under ansvar og mulighed for at planlægge din egen hverdag.

Derudover bliver du en del af et stærkt fagligt miljø, hvor der er gode muligheder for faglig og personlig udvikling. Du vil opleve et tæt samarbejde med dygtige og engagerede kolleger, der alle værdsætter og bidrager til sparring.

- En central KAM-rolle med ansvar for stærke B2B-partnerskaber.
- En aktiv hverdag med stor kontaktflade og tydeligt kommercielt ansvar.
- Et eksisterende partnergrundlag med stort udviklingspotentiale.
- Attraktiv lønpakke med fast løn.
- Firmabil og øvrige personalegoder.

Hvis du vil høre mere om stillingen, så er du velkommen til at ringe til Partnerchef, Jacob Halkjær på telefon: 2370 7380 eller mail: jhal@forsia.dk.

Vi glæder os til at høre fra dig.

Forsia

Sjælland, 4100 Ringsted
forsiaforsikring.dk

Ansøgningsfrist

20. april 2026
Key Account Manager

Kontaktperson

Jacob Halkjær
[23707380](tel:23707380)
jhal@forsia.dk