

Ansøgning sendes til:  
ansoegning@exakt.dk,  
mærket "AccountManager  
Region Hovedstaden"

Al henvendelse  
omkring stillingen skal ske til  
salgschef Morten Jørgensen  
mj@exakt.dk

# Kunderådgiver/Key Account

## Region Hovedstadsområdet/ Storkøbenhavn

Vi oplever stigende interesse og efterspørgsel for vores løsninger, og ønsker derfor, at styrke vores direkte tilstedeværelse i Region hovedstaden.

Vi søger en selvstændig og erfaren sælger, der med base i eget distrikt kan være med til at sikre fortsat vækst i vores salg af visuelle produkter til primært det offentlige marked.

### EXAKT - Vi gør Danmark visuel

EXAKT leverer visuel grafisk design og faglig kodning, som sikrer, at udsmykning og indretning understøtter rummets funktion og brugernes behov. Det visuelle er vores sprog – og gennem design, kommunikation og formidling styrker vi identitet, fællesskab og trivsel på tværs af miljøer og målgrupper.

EXAKT blev grundlagt i 1990 med en ambition om at gøre en reel forskel for mennesker i hverdagen. Denne ambition har siden været drivkraften bag virksomhedens arbejde – båret af et stærkt mindset omkring ordentlighed, respekt og langvarige relationer.

Virksomhedens faglige fokus har altid kredset om børn og unge, fordi det er i de tidlige livsfaser, at rammerne for trivsel, læring og udvikling har størst betydning.

EXAKT skaber løsninger, der fremmer visuel overskuelighed, tryghed og øget trivsel. Tilgangen er at forene æstetik og funktion, så de fysiske rammer giver mod, optimisme og lyst til at tilegne sig viden og kunnen – samt til at engagere sig i livet.

Overbevisningen bag EXAKT er enkel: Når omgivelserne gøres tydelige og tilgængelige, skabes bedre betingelser for mennesker. Det giver mere trivsel, mere overskud, stærkere fællesskaber og højere livskvalitet.

### Primære produktområder

- Indretning af grundskoler med fokus på fagligkodning, understøttende læringsmiljøer og den visuelle fremtoning.
- Indretning af lege- og læringsmiljøer i daginstitutioner, herunder husets visuelle profil.
- Demensvenlig indretning i ældresektoren.
- Visuelle virkemidler til en hver arbejdsplads - i privat eller offentligt regi.

### Vi tilbyder

Som Account Manager i EXAKT bliver du en del af en jordnær og omstillingsparat virksomhed, der prioriterer personalets udvikling og trivsel. Vi tilbyder en moderne og fleksibel arbejdskultur, hvor du får mulighed for at arbejde selvstændigt og tage ejerskab over din egen succes. Du vil blive en del af et energisk og passioneret team, hvor dine idéer og initiativer vil blive hørt og værdsat.

Du vil arbejde selvstændigt med base fra dit eget hjem og sammensætte din arbejdsdag, så den passer til dig. Typisk vil du have 3-4 salgsdage hos kunder og 1-2 kontordage på hjemmekontor. Cirka en gang i kvartalet forventes det, at du deltager i møder og aktiviteter på vores hovedkontor i Nørresundby. Du vil også indgå i et stærkt samarbejde med dine kollegaer i salg, som består af et team på 6.

### Dine ansvarsområder

Som Account Manager vil du have ansvaret for at skabe og opretholde kundekontakter og relationer, der fører til øget omsætning. Du skal pleje eksisterende kunder samt udvikle nye og potentielle kunder i dit distrikt for at opnå de fastsatte budgetter og mål. Dine ansvarsområder omfatter også:

- Have kunde- og salgsansvar for distriktet.
- Præsentere og promovere virksomhedens profil og værdier.
- Sikre en fremragende kundeoplevelse i overensstemmelse med vores strategi.
- Være virksomhedens ansigt udadtil og agere som ambassadør for vores produkter og løsninger.
- Bidrage til at gøre EXAKT til en attraktiv arbejdsplads for alle og medvirke til virksomhedens udvikling med dine faglige kvalifikationer.

### Om dig

Vi søger en målrettet og resultatorienteret person, der er dygtig til at opbygge og vedligeholde gode kunderelationer. Du har en struktureret tilgang til opsøgende salg. Kommunikation er en af dine styrker, og du formår at formidle og forstå kundens udbytte ved vores produkter og løsninger. Du er ambitiøs og har høje standarder for dit arbejde, samtidig med at du er organiseret, serviceminded og har gode samarbejdsevner.

Du forventes at have naturligt flair for IT – og gerne et kendskab til Navision og PowerBi, men dette er ikke et krav.

Vi værdsætter din erfaring og resultatorienterede tilgang til salg, men vigtigst af alt er din personlighed og evne til at opbygge langvarige og værdifulde relationer med vores kunder. Erfaring fra salg til det offentlige marked er en bonus, men ikke en forudsætning.

Vi tror på at investere i vores medarbejders udvikling og trivsel, og derfor tilbyder vi løbende træning, støtte og muligheder for karriereudvikling.

Du kan møde dine nye kollegaer, læse mere om os og se vores produkter på [www.exakt.dk](http://www.exakt.dk)

**Ansøgningsfrist:** 30. april 2026

**Tiltrædelse:** Primo august - eller efter aftale.