



KEY ACCOUNT MANAGER SØGES

Brænder du for salg, relationer og resultater? Så er det dig, vi leder efter.

Hotel Pejsegården i Brædstrup søger en ambitiøs og resultatorienteret Key Account Manager, der vil drive vores B2B-salg til nye højder.

Vi er en del af Danske Hoteller A/S, som siden 1990 har budt gæster velkommen med ægte dansk gæstfrihed på vores hoteller og kroer – i dag 27 i alt fordelt over hele Danmark. Heriblandt Hotel Pejsegården med over 5.500 m² rammer. Med 118 værelser, to restauranter, konferencfaciliteter til op til 800 deltagere, pool, bowling og en central placering i Jylland mellem Horsens og Silkeborg er vi et af Midtjyllands mest alsidige hotel- og konferencsteder. Vi er Green Key-certificerede og bærer Fødevarerstyrelsens Økologiske Spisemærke i bronze.

Om stillingen

Som Key Account Manager hos Hotel Pejsegården bliver du omdrejningspunktet for vores proaktive salgsindsats. Du får ansvar for at opsøge, udvikle og fastholde kunderelationer inden for primært B2B-segmentet - herunder virksomheder, foreninger og organisationer, der har behov for møder, kurser, konferencer, firmaarrangementer og overnatning.

- Stærk på relationer og troværdig - du opbygger tillid, der holder på lang sigt
- Selvkørende og struktureret - du planlægger din tid, prioriterer skarpt og holder høj kadence
- Positiv energi og teamspirit - du løfter dem omkring dig og bidrager til et godt arbejdsmiljø
- Stærk i både skriftlig og mundtlig kommunikation på dansk

Dine primære opgaver

- Opsøgende B2B-salg: Identificere, kontakte og møde potentielle erhvervs kunder i hele Danmark - med særligt fokus på Midt- og Østjylland
- Konference- og mødesalg: Sælge hotellets konferencepakker og skræddersyede løsninger til den enkelte kundes behov
- Kundepleje og relationsopbygning: Vedligeholde og udvikle eksisterende kundeportefølje med fokus på mersalg, gensalg og langvarige samarbejder
- Netværk og synlighed: Deltage i relevante netværk, messer og erhvervsarrangementer for at styrke hotellets position på B2B-markedet
- Tilbudsgivning og opfølgning: Udarbejde konkurrencedygtige tilbud, følge op systematisk og sikre en høj konverteringsrate
- Samarbejde med salgs- & marketingafdelingen i Danske Hoteller A/S: Bidrage med markedsindsigt og kundeinput til markedsføringsindsatsen, så salg og marketing spiller tæt sammen

Vi søger dig, der har...

Faglige kvalifikationer

- Dokumenteret erfaring med B2B-salg - gerne fra hotel-, oplevelses- eller servicebranchen
- Stærk forståelse for den rådgivende salgsproces
- Erfaring med at arbejde med struktur f.eks. i forbindelse med CRM-systemer og systematisk pipeline-styring
- Kommerciel sans og evne til at spotte forretningsmuligheder
- Gerne kendskab til konference- og mødemarkedet i Danmark

Personlige kompetencer

- Udpræget drive og ambitioner - du sætter dig mål og når dem
- Nysgerrig og lyttende - du forstår kundens behov, før du præsenterer en løsning

Vi tilbyder

- En central rolle med direkte indflydelse på hotellets vækst og kommercielle resultater
- Mulighed for faglig og personlig udvikling i en veletableret og voksende hotelkoncern
- Et varieret produktsortiment - fra konferencepakker, firmaarrangementer og hotelophold
- Et engageret team i en familier organisation med korte beslutningsveje
- Konkurrencedygtig løn
- Favorable personalefordele ved alle Danske Hoteller A/S' 27 hoteller og kroer
- Adgang til hotellets faciliteter - pool, restaurant, bowling og meget mere

Praktisk information

- Stillingsbetegnelse: Key Account Manager
- Arbejdssted på Hotel Pejsegården, 8740 Brædstrup (med udgående kundebesøg i hele Danmark)
- Tiltrædelse snarest muligt eller efter aftale
- Stillingen refererer til Kommerciel Direktør Jørgen Christensen og Hotelchef Bo Bonde Wulff

Ansøgning

Send din motiverede ansøgning og CV til jch@danske-hoteller.dk senest den 1. maj 2026. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Jørgen Christensen på tlf. 2167 4455 eller mail jch@danske-hoteller.dk

Vi gennemgår ansøgninger og afholder løbende samtaler, så send gerne din ansøgning snarest.



www.danske-hoteller.dk