

Senior Commercial Executive/Infrastruktur

- til Jyske Top 500 virksomheder

Customer service is not a Department, it's an Attitude!

En virksomhed i stærk og styret vækst!

Virksomheden

Vores kunde, der har flere nationale afdelinger, er en økonomisk stærk IT-virksomhed, som yder rådgivning og implementerer infrastruktur løsninger over hele Danmark. De er kendetegnet ved at levere forretningsløsninger med høj tilgængelighed og sikkerhed. Med baggrund i et ønske om yderligere styrkelse af nuværende kundegrundlag søges en Senior Commercial Executive. Geografisk er stillingen tilknyttet Aarhus afdelingen.

Det kommercielle ansigt mod kunderne!

Udfordringen

Den nye Senior Commercial Executive får selvstændige muligheder til selv at præge hverdagen og styre mod målene. Du bruger hovedparten af din arbejdstid med værdifokuseret salg til kunderne på kundernes adresse. Du er vant til at arbejde med både newbizz og pleje af eksisterende kunder og du er en af de bedste til det!

Implementeringen af de teknologisk nyeste cloudbaserede løsninger, kan du trygt overlade til en række af Danmarks fagligt dygtigste konsulenter.

Løn efter indsats!

Motivation

- Hverdag med entusiastiske og fagligt kompetente kollegaer, der løber efter fælles mål
- Personlig og faglig udvikling med løbende uddannelse efter behov
- Et uformelt arbejdsklima med højt til loftet
- Et interessant job i en topprofessionel og forretningsorienteret organisation
- Frihed under ansvar, hvor du har mulighed for at tilrettelægge din egen hverdag

Din profil

- Du har 10 års erfaring med salg af cloud-løsninger eller cloud relaterede services
- Du har et højt aktivitetsniveau med en konkurrencemotiveret mentalitet, der gør at du realiserer dine mål
- Du er god til at etablere en stærk relation til kunderne og erfaring med at skabe langvarige kunderelationer
- Du kan begå dig på alle niveauer i en organisation
- Du har bred forståelse af klassiske Enterprise IT setups
- Du kan rådgive i øjenhøjde og lægge en plan, der giver mest værdi for pengene ift kundernes udfordringer og/ønsker
- Du kan skrive tilbud og lave research (in-/eksternt) for at opnå overbevisende og professionelle oplæg til kunderne
- Du har erfaring med salg til store kunder og et stort netværk til at støtte dig

Yderligere oplysninger

Spørgsmål til stillingen kan rettes til Tommy Thy Wadsbach på 50 84 82 60 eller på mail job@nogw.dk, stillingens ref. nr. NW-1751

Send din ansøgning med CV til job@nogw.dk med mærket NW-1751