

Sales Executive

”med stærkt huntergen”

- Bliv en del af et yderst kompetent og inspirerende team!

Motiveres du af både vedligeholdende- og opsøgende salg

Virksomheden

Vores kunde er en international IT-virksomhed med afdelinger i Jylland og på Sjælland, som implementerer infrastrukturløsninger til danske erhvervsvirksomheder og yder datacenterservice. De er kendetegnet ved at levere forretningsløsninger med høj tilgængelighed og sikkerhed.

Med baggrund i et ønske om yderlige styrkelse af nuværende kundegrundlag på Sjælland søges en Sales Executive til afdelingen i Glostrup.

Det kommercielle ansigt mod kunderne!

Udfordringen

Med reference til salgschefen, får du ansvaret for styring af din pipeline fra lead til kontrakt-underskrivelse.

Du er vant til at arbejde med både nysalg og pleje af eksisterende kunder, og du er god til det! Det dygtige bagland bistår dig omkring løsninger, behovsafklaring, estimering, implementering og efterfølgende support.

Motivation

- Et job præget af variation og faglige udfordringer i et projektorienteret miljø.
- Opgaver, der vil udfordre dig både personligt og fagligt.
- Stor indflydelse på tilrettelæggelse af arbejdsdagen og egne opgaver.
- Kompetente kolleger, som har mange års erfaring med service og infrastruktur.
- Et behageligt arbejdsklima med en uformel omgangstone.
- Løn- og ansættelsesvilkår i henhold til dine kvalifikationer og jobbets krav.

Fundamentet for din næste succes er på plads!

Din profil

- Du inspireres af at være opsøgende ift. kunder og booking af salgsmøder.
- Du har gerne flere års erfaring med salg af infrastruktur og hardware.
- Du er selvstændig og kan styre og strukturere din egen arbejdsindsats.
- Du er proaktiv, omstillingsparat og tager hånd om projekterne.
- Du er analytisk, har forretningsforståelse og gode kommunikationsevner.
- Du kan lede et møde med kunden med gennemslagskraft og troværdighed.
- Du er løsningsorienteret og du har fokus på, at dine opgaver løses til aftalt tid og pris.
- Du er holdspiller, glider naturligt ind i teamet og medvirker til at få det bedste ud af samarbejdet.
- Du ser arbejdet i en international virksomhed som en mulig.

Yderligere oplysninger

Spørgsmål til stillingen kan rettes til Tommy Thy Wadsbach på 50 84 82 60 eller Ulrik Krogh Nielsen på 22 70 22 94 eller på mail job@nogw.dk, stillingens ref. nr. NW-1757.

Send din ansøgning med CV til job@nogw.dk med mærket NW-1757