

Account Manager til IT servicevirksomhed

Jobbet

Vil du være med til at hæve standarden inden for IT service løsninger?

Trives du i en ambitiøs IT servicevirksomhed med store vækstmål?

Tænder du på at gøre de danske virksomheder mere sikre, mere fleksible, mere produktive og mere effektive, og vil du være med til at levere IT service løsninger i særklasse?

ADMire søger en Account Manager til vores team der sælger Flexible Benefits løsninger. Det er et marked i stor vækst og mulighederne er derfor store. Se her vores video omkring en af de løsninger, som du vil skulle sælge: <https://vimeo.com/292884219>

Dit fokus bliver på virksomheder med mellem 50-350 ansatte, og det er din fornemmeste opgave, at åbne kundernes øjne for ADMire's attraktive Flexible Benefits løsninger.

Stillingen er 100% salgsrettet og du vil blive understøttet omkring kundeimplementering samt administrative opgaver.

Virksomheden oplever kraftig vækst og du vil indgå i et tæt samarbejde med vores Salgschef.

Du vil få et stort ansvar, men også store frihedsgrader og gode muligheder for at sætte dit eget præg på dagligdagen.

Om dig:

Du er en glad, åben og empatisk salgsprofil med flere års salgserfaring. Du er ikke groet fast i traditionelle salgsmetoder men er frisk på at lære nye veje til målet.

Det er vigtigt at du er lærenem omkring ny viden samt har en struktureret tilgang til din håndtering af salg.

Du er en dygtig HUNTER der ALTID leverer salg med god kvalitet.

Du har rigeligt med erfaring indenfor B2B og gerne kendskab til it-branchen – gerne indenfor Flexible Benefits.

Ydermere skal du kunne give 👍 👍 til størstedelen af nedenstående punkter:

- Du er resultatorienteret
- Du forstår at udnytte dit netværk til at skabe ny forretning.
- Du har erfaring med at bearbejde B2B segmentet 50-350 ansatte.
- Du har erfaring med tilbudsgivning, effektiv opfølgning og forventningsstyring
- Du har et højt skriftligt niveau på dansk og engelsk, og kommunikerer professionelt
- Du har afholdt utallige kundemøder, og formår at forstå kundernes behov
- Du er Sælger med stort S, og forstår at udvikle relationer til mennesker
- Du er vant til at indfri dine budgetter
- Du er vant til at skabe ny forretning
- Du arbejder selvstændigt og forstår vigtigheden af et godt netværk
- Du har struktur og kompetencer indenfor Excel og talforståelse
- Du har gerne erfaring med og forstår leasing



Os:

Vi er et løsningsorienteret IT service og infrastruktur hus, som leverer innovative og værdiskabende IT-Løsninger.

Vi er ekstremt kundefixerede, altid i gang med at forbedre os, respektfulde i vores tilgang til kunder og kollegaer, deler vores succes, agerer som ejere og fortsætter med at vokse – som virksomhed og mennesker.

Vi kan tilbyde dig et meget fleksibelt job, med store udviklingsmuligheder, og masser af muligheder for at sætte sig ind i nye teknologier.

Der er meget kort vej til resultatet af dit arbejde, så du vil hurtigt og løbende se effekten af din indsats.

Løn og information

Løn efter kvalifikationer, erfaring, og kompetencer. Der indgår en attraktiv provisionsordning uden loft i lønaftalen. Virksomheden tilbyder også sundhedsforsikring, frisør og massage i arbejdstiden, samt en indbydende frokostordning.

Der tilbydes enten firmabil eller en ordning med km afregning.

Lyder stillingen som noget for dig, så send ansøgning, CV, og et vellignende billede til os.

Eventuelle spørgsmål til stillingen, rettes direkte til Head of Sales Jan Lund på 53533737 eller jl@admire.dk

Admire blev stiftet april 2007 og beskæftiger i dag ca. 50 top engagerede og dygtige medarbejdere.

Vi blev gazelle i 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 og 2017 og er derfor med i en eksklusiv skare af få gazellevirksomheder i Danmark, som er gengangere siden 1995.