



Executive Account Manager til IT-virksomhed, med forkærlighed for at sælge løsninger i særklasse.

Jobbet

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

Trives du i en ambitiøs IT virksomhed med store vækstsmål?

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

Så er stillingen som Executive Account Manager hos ADmire, måske noget for dig.

Om dig:

Som Executive Account Manager har du fokus på salg af Device-as-a-service løsninger, med udgangspunkt i IT-sikkerhed, som skaber tryghed for vores kunder.

Du har en lang erfaring fra IT-branchen med fokus på salg af løsninger inden for klienter og mobile enheder.

Du har et stort netværk inden for branchen og kan med de rigtige produkter skabe succes.

Stillingen er 100% salgsrettet og du vil blive understøttet af salgsspecialister på den tekniske del og af salgskoordinatorer på den administrative del.

Dit fokus er udelukkende kundevendt og relations-skabende.

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

Du har gerne kendskab til flexible Benefits/Mobility/Client/Netværk/MDM-as-a-service samt deployment.

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.

Virksomheden oplever kraftig vækst og du vil indgå i et tæt samarbejde med vores Head of Sales.

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

Vi forventer også at...

- Du har en kommerciel tilgang af natur
- Du er resultatorienteret
- Du forstår at udnytte dit netværk til at skabe ny forretning.
- Du har erfaring med salg til C-level.
- Du har erfaring med IT-Hardware, Software og IT-Sikkerhed
- Du har erfaring med tilbudsgivning og effektiv opfølgning.
- Du har et højt skriftligt niveau på dansk og engelsk, og kommunikerer professionelt
- Du har afholdt utallige kundemøder, og forstår at behovsafdække samt at relations opbygge
- Du er vant til at indfri dine budgetter
- Du er vant til at skabe vækst.
- Du arbejder selvstændigt og forstår vigtigheden af et godt netværk

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 kort vej til resultatet af dit arbejde, så du vil løbende se effekten af din indsats.

Løn og information

Løn efter kvalifikationer, erfaring, og kompetencer. Virksomheden tilbyder også sundhedsforsikring, frisør, samt en indbydende frokostordning.

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 Jimmy Voss på 23670510 eller jv@admire.dk

Admire blev stiftet april 2007 og beskæftiger i dag ca. 60 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.