

# Engageret Account Manager med udpræget vinderinstinkt søges til stærk vækstvirksomhed

Er du den, som sikrer den gode kundeoplevelse? Du ved, hvad der skal til for at levere et professionelt salgsforløb? Så er du måske den Account Manager, vi leder efter!

## JOBDET

Du skal med reference til salgschefen og i tæt samarbejde med et kompetent, bagland, være med til at forankre virksomhedens koncepter og løsninger solidt hos kunden. Der er brug for dig, i enten Nordjylland eller Sydjylland.

Stillingen bærer præg af stor selvstændighed og frihed under ansvar. Det er vigtigt, at du er energisk og selvkørende, samt besidder et stort personligt drive.

Du får i høj grad selv lov til at planlægge din hverdag for at skabe gode resultater. Dine mødeaftaler laves via egen telefonbooking og fra eksternt telemarketing firma, dog i meget stor udstrækning via ren canvas.

Vi vægter ærlighed og oprigtighed højt. Du skal være modig, vedholdende og dygtig til at møde nye mennesker. Du evner at observere og lytte til de udfordringer kunderne kan have for derefter at præsentere vores løsning. Du får markedets stærkeste produktpalette og kan derved skræddersy et unikt koncept til kunden.

**Du vil vinde dine ordrer, og du vil nå dine mål.**

## DIN PROFIL

Du har allerede bevist, at du er en dygtig sælger inden for BtB, og det er samtidig et krav, at du har flere års erfaring med personligt, opsøgende salg. Du får et selvstændigt resultatansvar, og det er afgørende, at du kan motivere dig selv, uden at blive "holdt i hånden". Du er én af de salgsprofiler, der magter at styre både dig selv og en krævende salgsproces.

Din personlighed er således afgørende, og egenskaber som selvtillid, gennemslagskraft, gode kontakt- og forhandlingsevner, vedholdenhed og - ikke mindst - godt købmandskab er absolutte forudsætninger for succes.

Produkt- og brancheerfaring er ikke afgørende, idet du vil få den fornødne træning og oplæring. Til gengæld er det et krav, at du er bosat centralt i forhold til distriktet.

“

*ALLIANCE+ er specialister inden for Rengøring og Facility Service og leverer serviceløsninger hos virksomheder af alle størrelser, institutioner, kontormiljøer, storcentre og offentlige arealer. Vi mestrer alle discipliner på vores felt og prioriterer langvarige kunderelationer samt uddannelse og instruktion af vores medarbejdere højt.*



“

*Med diplom fra Dansk Standard, Svanemærket, AAA kreditvurdering og mere end 5000 motiverede medarbejdere er vi omsætningsmæssigt nr. 3 i Danmark, nr. 5 i Sverige og netop etableret i Norge inden for Facility Management - og parat til yderligere ekspansion.*

## VI TILBYDER

Du tilbydes et spændende og udfordrende job i en innovativ og ambitiøs virksomhed med ordnede forhold. Løn pakken vil modsvarer dine kvalifikationer og stillingens indhold. Du tilbydes pensionsordning, sundhedsforsikring og kantineordning

Du vil som Account Manager hos ALLIANCE+ indgå i salgsorganisationen, hvor vi er et team på 15 medarbejdere. Der er en frisk tone i afdelingen, og vi sparrer på tværs af områder.

Rekrutteringsprocessen foretages af JBS Vinderrekruttering. Motiveret ansøgning og CV sendes til: [jbs@vinderrekruttering.dk](mailto:jbs@vinderrekruttering.dk) med teksten 'ALLIANCE+' i emnefeltet. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på tlf.: 2370 1111 eller Salgschef ALLIANCE+ Carsten Krogh på telefon 60 82 98 98.

Hos ALLIANCE+ leverer vi Facility Service med egne medarbejdere og vi tilstræber, at levere service af højeste standard og kvalitet - i god og naturlig balance med vores CSR-ansvar.

Bemærk, at vi løbende vurderer indkomne ansøgninger og indkalder til samtaler.