



JSL MEDIA A/S søger Key Account Manager til mediesalg med base i København

Er du energisk, struktureret, har kendskab til mediebranchen, og brænder du for salg på tværs af medier? Så er det måske dig, vi søger.

JSL MEDIA A/S er et ambitiøst mediehus og beskæftiger i dag 28 medarbejdere. Vi står bag magasinerne: GOLFMagasinet, BådNyt, Bil Ekspresen, MAD&venner, Vi med Hund Danmark, Vi med Hund Norge og JAGT, Vildt & Våben. JSL MEDIA A/S er en virksomhed i rivende udvikling og blev den 1. januar 2014 en del af Nordjyske Medier med 1.000 ansatte og en omsætning på 1 mia. kr. Vi ønsker at udvide salgsafdelingen med en ny kollega, som har base i København.

Med reference til salgsdirektøren vil du få ansvaret for at opsøge og bearbejde emner og kunder. Du vil komme til at arbejde på tværs af vores medier med forskellige målgrupper, herunder kunder fra mediebranchen, og derfor kræver stillingen, at du har kendskab til mediebranchen. Din opgave bliver at udbygge platformen med nye kunder ved aktivt og vedholdende at have fokus på new bizz. Sammen med dit bagland vil du videreudvikle og eksekvere salgskoncepter, og du får ansvaret for at prioritere indsatsen samt sikre budgetopnåelse for et af vores medier og en tværgående portefølje.

For at kunne bestride stillingen er det vigtigt, at du:

- Har en stærk sælger-/entreprenørprofil
- Har flere års btb-salgserfaring med immaterielle produkter, gerne fra mediebranchen
- Kan mikse new bizz og kundeopfølgning, så du bevarer motivationen
- Er vedholdende og har et højt aktivitetsniveau
- Er en udpræget "hunter" helt ind til benet
- Er en team-player, som samtidig også kan arbejde selvstændigt
- Arbejder struktureret med dine kunder og kan have mange bolde i luften på samme tid
- Brænder for salg og tænder på succes
- Er vant til at benytte analyser som salgsværktøj og argument
- Motiveres af at have tæt kundekontakt
- Kan være bindeleddet mellem kunden og JSL PUBLICATIONS A/S.

Vi kan tilbyde:

- Et job i en af Danmarks største mediekoncerner
- Kontinuerlig videreuddannelse og salgstræning
- Mulighed for at præge din egen hverdag med frihed under ansvar
- Salgssupport fra et professionelt medieteam med analyser, præsentationer, CRM m.m.
- En hverdag med et højt tempo, synlige resultater og spændende kunder.

Arbejdssted: Kandidaten, vi søger, er bosiddende i Københavnsområdet og har egen bil.

Tiltrædelse: Snarest

Deadline for ansøgning: 26. februar 2015

Rekrutteringsprocessen foretages af JBS Vinderrekruttering. Motiveret ansøgning og CV sendes til: jbs@vinderrekruttering.dk med teksten 'Att.: John Sørensen' i emnefeltet. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på tlf.: 2370 1111.

