



NORDJYSKE MAGASINER SØGER **TM teamleder til vores interne salgsafdeling på vores kontor på Nørre Voldgade i hjertet af København.**

NORDJYSKE magasiner er en del af NORDJYSKE Medier, som er den næstældste medievirksomhed i Danmark med en historie, der går tilbage til 2. januar 1767.

NORDJYSKE Medier er kendt for at være en af de mest moderne medievirksomheder i verden med et bredt udbud af medier og en fuldt integreret måde at arbejde på i redaktion, salg og produktion.

Vi udgiver dagbladet NORDJYSKE Stiftstidende og 29 lokale ugeaviser og står bag Danmarks første 24 timers tv-kanal, 24NORDJYSKE.

I nyere tid har NORDJYSKE Medier udvidet sit fokus til at omfatte flere digitale aktiviteter: Nordiske Medier udgiver nyhedsbreve til erhvervslivet i både Danmark, Sverige og Norge. Jubii.dk og Bazoom er digitale medier med fokus på fritid og underholdning, og NORDJYSKE Magasiner er vores fem nichemagasiner, som fokuserer

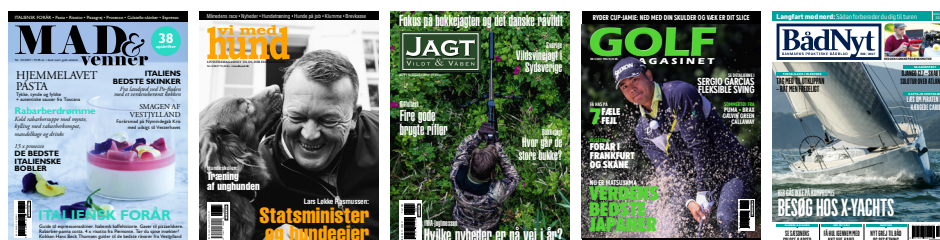
på livsstil og passion for områderne GOLF, BÅDE, MAD, JAGT og HUNDE.

Vores ambition er at skabe værdi for vores læsere og annoncenkunder i alle vores forretningsområder, både via redaktionel tyngde og et stærkt team af sælgere.

Om jobbet

Din primære opgave bliver, i samarbejde med afdelingens mediakonsulenter, at behovsafdække kunderne og sælge den optimale løsning, som giver den største effekt for vores nuværende og kommende annoncører. Som teamleder skal du gå forrest og vise vejen for afdelingen.

Arbejdsopgaverne omfatter eget salg, kreativ forretningsudvikling, leadgenerering, udfærdigelse af annoncepakker, optimering af salgsmulighederne, timing af indsalg, daglig coaching af teamet, opfølgning og ikke mindst styring af retningen i afdelingen.





Jobbet er placeret i afdelingen for telesalg, som er en ung, frisk og dynamisk afdeling, med højt til loftet og i stor fremgang. Arbejdsdagen er hektisk, men indholdsrig og du er selv med til at sætte dagsordenen. Stillingen har reference til afdelingens kommerciel manager.

Din profil

Vi forventer, at du kan dokumentere resultater inden for salg og gerne telesalg. Du ved, hvordan man motiverer til salg og lægger vægt på at udvikle og fastholde medarbejderne. De uddannelsesmæssige forudsætninger er ikke det primære, men at du brænder for salg og ledelse og ønsker at arbejde videre med dette.

Desuden lægger vi vægt på, at du:

- Er god til at lytte til kunderne, og afdække deres behov
- Er proaktiv og initiativrig
- Du er loyal og glæder dig til hver dags udfordringer
- Er engageret, selvstændig, målrettet og dedikeret
- Har en smilende, positiv personlighed, der motiveres af udfordringer
- Du har salgserfaring med telefonsalg
- Er resultatorienteret og motiveres af salg og salgsresultater.

Du tilbydes

- At sætte præg på en afdeling og den rejse vi er på.
- At blive en del af et team som brænder for vores værdi og medieplatforme
- Et job i en spændende og ambitiøs medievirksomhed med mange snitflader og nogle af de bedste nichemagasiner i landet
- En arbejdsplads med højt tempo og en uformel omgangstone
- Spændende uddannelses- og karrieremuligheder.
- En attraktiv lønmodel bestående af en fast gage, bonus, pensionsordning, kantineordning m.v.

Er du interesseret?

Rekrutteringsprocessen foretages af JBS Vinderrekruttering.

Motiveret ansøgning og CV sendes til: jbs@vinderrekruttering.dk med teksten "Sælgende Teamleder" i emnefeltet.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på tlf.: 23 70 11 11. Vi afholder løbende samtaler.

Tiltrædelse:

Hurtigst muligt