

Egmont Publishing Annoncesalg søger Key Account Manager

Vil du vinde med en af Danmarks bedste salgsafdelinger?

Du vil blive ansat i en af mediebranchens mest kompetente salgsafdelinger og repræsentere en afdeling som sætter kvalitet, ærlighed, rummelighed og passion i højsædet.

Din primære opgave bliver at opbygge en stærk kunde portefølje på både print og online. Det betyder, at du skal give danske virksomheder landets bedste salgsoplevelse med stærke produkter og optimal individuel håndtering.

Afdelingen udgør i dag 18 dedikerede medarbejdere som dagligt sikrer og medvirker til, at vi har en kompetent arbejdsplads og magasin branchens bedste brands.

Som Key Account Manager hos Egmont Publishing Annoncesalg vil du bl.a. have ansvar for:

- Egen kundeportefølje på de enkelte ugeblade, magasiner og online.
- Opbygning og vedligeholdelse af vedvarende relationer til eksisterende kunder og mediabureauer.
- Opsøgende og proaktiv kontakt til kunderne – via telefon og kundebesøg.
- Opsøgende salg til nye annoncører

Du skal kunne arbejde meget selvstændigt og disciplineret, da din opgave primært bliver at opbygge din portefølje samt udvikle eksisterende kunder.

Personprofil

Som person er du disciplineret, udadvendt, ærlig, fleksibel og har et rigtigt højt drive.

Du brænder for salg og ved, hvad det kræver at skabe new-bizz og finde nye kunder.

Du skal være i stand til at arbejde med din personlige udvikling på lige fod med din faglige udvikling. Det er et krav, at du har stor interesse og forståelse for skønhed og mode samt at du kan repræsentere en bred vifte af vores magasiner.

Som sælger elsker du, at holde kundemøder med salget for øje. Du tør at spørge efter budgetter og ordren. Samtidig ved du, hvad der kræves for at booke dine møder.

Du elsker at blive målt og vejret på dine nøgletal og kan agere ud fra dette. Du er vedholdende, kender salgets facetter og har et "Hunter" gen af natur, men samtidig forstår du vigtigheden af gensalget.

- Du har en relevant kommerciel baggrund med erfaring inden for salg og vedligeholdelse af store kunder.
- Du er stærk til opbygning og vedligeholdelse af relationer og motiveres af udvikling, fremgang og udfordringer.

- Du er udadvendt, resultatorienteret og positiv.
- Du tænker kreativt og kan selvstændigt se muligheder og føre dem ud i livet.
- Har en forståelse for både print og digitalt salg.

Vi tilbyder

- Et spændende job på 37 timer om ugen eksklusiv frokost.
- Fast løn + pension + provision.
- 5 ugers ferie + 5 feriefridage
- Kørselsgodtgørelse efter gældende satser i egen bil.
- Gode kolleger i et professionelt miljø, der lægger op til salg, sparring og udvikling.
- Et job, som kan være med til at skabe karrieremuligheder hos Egmont Magasiner.

Ansøgning

Har du lyst til en afvekslende og udfordrende stilling, så send din ansøgning til JBS Vinderrekruttering som varetager rekrutteringsprocessen.

Din motiverede ansøgning og CV sendes til: jbs@vinderrekruttering.dk med teksten "KAM" i søgefeltet.

Ønskes uddybende oplysninger til stillingen er du velkommen til at kontakte Annoncechef Thomas Hervø på telefon 20203676 eller John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på 23701111.

Vi gør venligst opmærksom på, at vi afholder løbende samtaler.

Ansøgningen skal være os i hænde senest 17-6-2018.