



HOUSE OF CONTROL

House of Control søger en Sales Executive med base nær København

Er du interesseret i stillingen som Sales Executive hos House of Control, forventer vi, at du er positiv, udadvendt, tillidsvækkende og trives i et forum, hvor du skal tale med mange nye mennesker hver dag. Du skal som oftest være ude hos vores kommende kunder.

Dine møder bliver dels booket for dig af vores dygtige Meeting Planners, og andre møder vil du selv stå for at skulle booke.

Du tager salgsprocessen alvorligt, og du er i stand til at bringe kunden hele vejen igennem fra vision til underskrift.

Vi tilbyder:

- en god fast løn
- et lækkert kontormiljø nær København
- muligheden for at være med på en særdeles lukrativ bonusordning
- at du er med til at føre en markedsledende virksomhed op til næste niveau i Danmark
- dig at komme videre i din karriere og bringe værdi til C-level i danske virksomheder
- arbejde i en salgsorganisation, hvor vi forventer meget af dig – men hvor du også kan forvente meget af os
- et job hvor du ikke skræmmes af ord som Contract Management, ERP, eller IFRS16.

Om dig:

- Du har en skarp hunterprofil, og du fungerer godt både pr. telefon og ude til møder, hvor du fremstår professionel og velforberedt, og forstår hvordan vores software kan skabe merværdi for vores kunder
- Du har solgt software før, og har du økonomiforståelse, ser vi det som en klar fordel
- Du giver aldrig op, og du kan se løsninger frem for begrænsninger
- Du kan stå på egne ben, og du er ikke bange for noget
- Du er resultatorienteret, proaktiv og du motiveres af at lykkes sammen med andre
- Du har høje ambitioner inden for salg. Indfrier du dine egne, og vores ambitioner, vil du blive belønnet særdeles lukrativt
- Du er en teamplayer, som ved, at det er vigtigt både at give og tage i forhold til sine kollegaer

- Du kommer til at få hele Danmark som din arbejdsplads. Vi er dér, hvor kunderne er.
- Vi har nyindrettet kontor i Glostrup, men vi vil også gerne se dig engang imellem på vores kontor i Oslo, hvor vi laver mange sjove sociale arrangementer på tværs af lande.
- Vi vil meget gerne have ansøgninger fra både kvinder og mænd. Vi tror på at forskellighed bringer fremdrift.

Om os:

House of Control er et ekspansivt SaaS-firma, som hjælper virksomheder med at få styr på operationelle udgifter og operationelle forpligtigelser.

Vi har udviklet og leverer den cloud-baserede løsning Complete Control.

Vi har vores hovedkontor i Høvik lidt uden for Oslo samt datterselskaber i Sverige og Danmark. Vi har i dag mere end 1100 glade kunder.

I foråret 2015 kom det norske investeringsselskab Viking Venture ind som medejer.

Vores medarbejdere er engagerede, og vi er stolte af at have et så godt arbejdsmiljø med en stærk organisationskultur.

House of Control blev etableret i 2006, og er blevet kåret til Gazelle 4 år i træk. Vi er desuden i stærk vækst.

Ansøg:

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

Din motiverede ansøgning og CV sendes til: jbs@vinderrekruttering.dk med teksten "Sales" i emnefeltet senest den 22.9.2019.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på + 45 23 70 11 11, eller Sales Director hos House of Control, Lars Hoffmann på +45 31 19 50 34

Vi gør venligst opmærksom på, at vi afholder løbende samtaler, og at stillingen ønskes besat snarest muligt.

Læs mere om os på www.houseofcontrol.dk