



Key Account Manager til digitalt marked

Vi vækster og vi er ambitiøse! Derfor har vi i Dayli brug for flere dygtige og engagerede medarbejdere i salgsafdelingen. Brænder du for opsøgende salg på et strategisk kundeniveau, og vil du være med til at opbygge et nyt digitalt forretningsområde og gøre det til en succes? Er du udpræget kundedevet og forretningsorienteret? Har du ydermere en solid forståelse for salg på digitale platforme, og evner du at skabe og udvikle nye kunderelationer på BtB markedet? Så er du måske vores nye Key Account Manager.

Om jobbet

Du vil indgå i Dayli's salgsstyrke med særligt fokus på etablering af samarbejde med større butikker og webshops, samt kæder og strategiske leverandører. Du skal specielt fokusere på nysalg, og du bliver ansvarlig for din egen leverandørportefølje og budget. Dine primære ansvarsområder bliver:

- Opsøgende salg, mødeafholdelse og forhandling
- Præsentation af konceptet over for leverandører
- Udarbejdelse af tilbud og salgsmateriale
- Sikre opnåelse af salgsbudget
- Ordrehåndtering og salgsrapportering
- Pipelinestyring, herunder at arbejde struktureret og systematisk med Sales Cloud

Om dig

Du er en igangsætter med et højt drive, der brænder for at skabe salg og opbygge stærke relationer på et nyt marked. Du er selvkørende, energisk og proaktiv og arbejder samtidigt struktureret med hele salgsprocessen, pipeline og med opdatering af CRM system. Du har en naturlig vindermentalitet, og ved hvad der kræves, for at komme i mål med din salgsindsats. Derudover forventer vi, at du:

- Har en gennemgående forståelse for markedsføringsdiscipliner på tværs af medier og kanaler
- Er proaktiv, og trives med et højt aktivitetsniveau og elsker livet "ude i marken"
- Naturligt danner stærke relationer med både eksterne og interne samarbejdspartnere
- Har en iværksætterånd og yder en ekstra indsats
- Har en strategisk og analytisk salgstilgang med henblik på at etablere gode langvarige leverandørrelationer
- Kan påvise stærke salgsresultater fra strategiske kundesegmenter

En kommerciel uddannelse på mellemlangt niveau samt erfaring med digitalt mediesalg, eller performancebaseret markedsføring vil være en styrke i jobbet.

Om os

Dayli er fremtidens moderne markedsplads. Vi er et nyskabende team, der arbejder hårdt hver dag på at skabe Danmarks foretrukne markedsplads med de bedste rabatter til forbrugerne. Vi tilbyder en attraktiv lønpakke med pensionsordning og sundhedsforsikring, som matcher dine kvalifikationer. Efter sommerferien flytter vi til større lokaler på koncernens hovedkontor centralt i Søborg. Vi sørger selvfølgelig for forplejning med en lækker frokost- og frugtordning, kaffe og te ad libitum, træningsfaciliteter i eget motionsrum samt diverse sociale arrangementer. Vil du lære mere om Dayli, så klik ind på vores hjemmeside www.dayli.dk.

Din ansøgning

Stil din ansøgning til JBS Vinderrekruttering, som varetager rekrutteringsprocessen for Dayli. Din motiverede ansøgning og CV med dokumentation for tidligere opnåede salgsresultater sendes til: jbs@vinderrekruttering.dk med teksten "KAM" i emnefeltet. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte John Sørensen, JBS Vinderrekruttering på +45 23701111. Samtaler afholdes løbende og tiltrædelse er hurtigst muligt.

Dayli har ambitioner om at skabe Danmarks største markedsplads med de bedste rabatter til forbrugerne, og være den foretrukne samarbejdspartner for leverandører med en "no cure no pay" marketingløsning. Vi er nyskabende, ambitiøse og arbejder hårdt på at skabe en succes. Dayli er en del af det børsnoterede selskab North Media A/S.