

## Lasso X – B2B Account Manager

For Lasso X søger vi en resultatorienteret sælger, som kan begejstre, holde hvad der loves og som ved hvilken indsats der skal til for at lykkes. Se her!

Vi tilbyder:

- Ansvar for egne kunder og salgsprocessen fra A-Z
- Attraktiv bonusmodel baseret på langvarige kunderelationer
- Et uformelt, inspirerende og ambitiøst arbejdsmiljø

### Jobbet

Som Account Manager hos Lasso X får du en spændende og udfordrende hverdag i en dynamisk og fremtidsorienteret virksomhed, der er med til at definere den digitale udvikling. Der vil være gode muligheder for faglig og personlig udvikling, ligesom du vil have mulighed for at præge den fortsatte udvikling af Lasso X. Missionen er at give virksomheder den højest mulige transparens ift. kundeforhold og bedst mulige indsigt i hvor i markedet, de kan finde potentielle kundeemner.

Du skal sælge Lasso X's løsninger til virksomheder indenfor et eller flere segmenter. På baggrund af en overordnet salgsplan, som udvikles i tæt samarbejde, forventes det, at du er selvdrevet med fokus på de fastsatte mål.

Dine hovedopgaver:

At tage ejerskab for hele salgsprocessen fra A-Z, herunder:

- Bearbejde potentielle kunder (store såvel som mindre) med henblik på opbygning af en solid salgspipeline, der kan sikre din budgetopnåelse. Du har som udgangspunkt ansvaret for at drive hele nysalgsprocessen fra mødebookning til aftaleindgåelse.
- Varetagelse af eksisterende kunderelationer indenfor dit segment med fokus på at sikre: verdensklasse kundeoplevelser, høj kundeloyalitet og bedre share of wallet (mersalg) på den enkelte kunde
- Demonstrere brug af produktet online for kunder
- Rapportere salgspipeline fremdrift og aktiviteter i CRM System

### Din Profil

Lasso X tror på at engagerede og ansvarsbevidste medarbejdere er nøglen til suveræne kundeoplevelser og høj kundeloyalitet. Du er indstillet på, at det at få succes som sælger kræver en robust og vedholdende personlighed – og du har allerede mindst én gang prøvet at bygge en B2B kundeportefølje op fra bunden. Du er i stand til at italesætte hvordan de løsninger, du sælger, har positiv indflydelse på dine kunders forretning.

Herudover er det vigtigt at du opfylder følgende:

- Erfaring med løsningsorienteret B2B-salg, gerne inden for Saas-løsninger
- Erfaring med porteføljestyling og account management
- God forretningsforståelse
- Forståelse for forskellige stakeholders i salgsprocessen, og besidder evnen til at begå dig troværdigt på C-Level niveau.

- Gode kommunikative kompetencer, og kan præsentere tekniske løsninger

### **Proces og praktisk info**

Der er tale om en fast fuldtidsstilling hos Lasso X med opstart hurtigst muligt.

Løn pakken vil bestå af en fast grundløn, bonusmodel og medarbejdergoder som frokostordning og sundhedsforsikring.

Bonusmodellen er baseret på størrelse og vedligeholdelse af din kundeportefølje.

Har du lyst til en afvekslende og udfordrende hverdag, så send din ansøgning til JBS Vinderrekruttering som varetager rekrutteringsprocessen for Lasso X. Din motiverede ansøgning og CV sendes til [jbs@vinderrekruttering.dk](mailto:jbs@vinderrekruttering.dk) med teksten "B2B Account Manager". Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte John Sørensen på +4523701111.

Alle ansøgningerne behandles fortroligt, og vi gør venligst opmærksom på, at vi løbende afholder samtaler med henblik på at besætte stillingen snarest muligt.