

Erfaren Account Manager søges til Skandinaviens største Outdoor-selskab Clear Channel Scandinavia

Er du ambitiøs, målbevidst og resultatorienteret? Så kan det være dig, der sammen med vores succesfulde salgsteam skal bringe Clear Channel Scandinavia til next level i vores videre rejse inden for Outdoor-kategorien.

Du indgår i et stærkt salgsteam med mulighed for at udvikle både dine faglige og personlige kompetencer. Du får en central rolle i et selvstændigt job, hvor du bliver en del af en performancekultur, et skandinavisk set-up, hvor vi, i tæt samarbejde med vores skandinaviske kollegaer, skaber værdifulde medieløsninger til vores kunder hver dag.

Om Clear Channel

Clear Channel Danmark A/S er en del af Clear Channel Outdoor Holdings Inc., som er en af verdens største Outdoor-virksomheder og opererer i over 40 lande på tværs af fem kontinenter. Vores vision er enkel, men essentiel i byrummet. Hver dag forbinder vi annoncører med tusindvis af mennesker via inspirerende Outdoor-kampagner.

Vi leverer medieplatformen. Vi guider annoncørerne, så de eksponerer den rette målgruppe, det rette sted, i den rette tid. Med ca. 7.000 reklameflader, tilbyder vi analogt og digitalt Outdoor i hele Danmark, og vores medier eksponeres hver dag for mere end 2 mio. mennesker. Du kan læse mere her: <https://www.clearchannel.dk/om-clear-channel/>

Som Account Manager bliver din opgave SALG af Outdoor-reklame, primært til direkte kunder

Du spiller en afgørende rolle for at identificere kundemuligheder og gennemføre alle *salgets faser* herunder:

- Har forståelse for salgsværktøjer
- Stærk på identificering af newbiz kunder og opdyrkning af nye markeder
- Mødebooking, afholdelse af kundemøder samt "lukke ordren"
- Løse kundens udfordringer med matchende medieløsning og argumentation
- Proaktiv og energisk med en "rul ærmerne op" attitude

Du får ansvaret for din egen portefølje, med mulighed for at opdyrke nye kunder samt vedligeholde eksisterende.

Faglige kompetencer

- Relevant salgserfaring (fra kommerciel eller andre relevante virksomheder med fokus på salg)
- Min. 3 års erfaring med salg til direkte kunder
- Forretningsforståelse og helhedsperspektiv for kundens kommunikationsstrategi
- Faglig viden og kendskab inden for Outdoor-kategorien (en fordel men ikke et krav)
- Et stort "drive" og evne til at tage imod udfordringer med et åbent, positivt og idérigt sind

Personlige kompetencer

- Et selvstarter-gen og en målrettet, ansvarlig arbejdsstil
- Evnen til at fungere i en salgs- og resultatstyret virksomhed
- Struktureret tilgang til opgaver og evne til at prioritere hverdagen
- God til at samarbejde på tværs af forskellige niveauer
- Engelsk og dansk i skrift og tale (svensk en fordel men ikke et krav)

Vi tilbyder

Den rette kandidat tilbydes:

- En spændende og udfordrende position med unikke muligheder for at hjælpe med at opbygge en endnu stærkere salgsorganisation for Clear Channel Danmark og på tværs af Skandinavien
- Et uformelt og dynamisk miljø præget af iværksættereri og stolte medarbejdere
- Karrieremuligheder nationalt og internationalt
- Faglig udvikling inden for medier og salg gennem træning og daglige udfordringer
- Godt arbejdsmiljø med dygtige og professionelle kollegaer
- Et godt, socialt fællesskab og en stærk kultur

Ansøg

I denne rekruttering samarbejder Clear Channel Danmark A/S med JBS Vinderrekruttering, og har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte John Sørensen: 2370 1111 / jbs@vinderrekruttering.dk

Interesseret i stillingen? Så ansøg hurtigst muligt, [via linket](#), da rekrutteringen er påbegyndt, og vi løbende indkalder til samtaler. Alle ansøgninger behandles med fortrolighed. Vi glæder os til at høre fra dig!