

Erfaren Key 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 og 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 Key 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 en god forståelse for salgsværktøjer
- Stærk på argumentationsfasen
- Identificering af newbizz kunder, behovsafdækning og opdyrkning af markeder
- Høj mødeaktivitet i hele Danmark
- Tænke kommercielt og er i stand til forstå kundens udfordringer og kan kombinere med den rette medieløsning
- En stærk og overbevisende evne til at formidle budskaber, analyser og data

Du får ansvaret for din egen portefølje, med nogle af vores største og vigtigste kunder for at skabe det rette fokus og kendskab til Clear Channel Scandinavia.

Faglige kompetencer

- Relevant salgserfaring fra mediebranchen eller fra andre salgs-/kommercielle virksomheder
- Faglig viden og kendskab inden for Outdoor-kategorien (en fordel men ikke et krav)
- Min. 5 års erfaring med salg til både mediebureauer og direkte kunder
- Forståelse for arbejdsgange og processer hos kunder og bureauer
- En bred forretningsforståelse og helhedsperspektiv for kundens kommunikationsstrategi
- 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 samt landegrænser
- 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 iværksætterier 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!