

KEY ACCOUNT MANAGER

Damgaard-Jensen | BrandFactory

Du bliver en del af et team på 7 konsulenter, der i dagligdagen arbejder tæt sammen, og er i løbende dialog omkring kunderne og salget.

Dit fokusområde bliver projekt- og kontraktsalg med konkrete produkt- og løsningsbehov hos de kunder, der har en årlig omsætning på over 200.000,00 kr.

Du får en kommerciel nøglerolle med 100 % fokus på vores kunder. Du skal udvikle eksisterende kunder, etablere nye kunder og stå for onboarding, rådgivning samt opfølgning.

Din salgsindsats skal være med til at styrke og løfte vores position i markedet. I din dagligdag vil du arbejde tæt sammen med salgsledelsen, salgsteamet, marketing og Intern Salg for at opnå bedre relationer og vækst.





JOBESKRIVELSE OG ARBEJDSOPGAVER:

Det er en stilling, som i høj grad handler om at være ude hos kunderne, være synlig og rådgive. Med din erfaring og kompetencer skal du udvikle salget positivt. Potentielle emner og markeder for nye kunder kortlægges i samarbejde med salgsledelsen, og bearbejdning sker i dialog med marketing. Du deltager efter aftale og behov i marketing, digitalt, netværk, brancherelaterede messer og arrangementer mm.

I samarbejde med marketing bliver der lavet en plan over de salgsindsatser, som du får en rolle i. Dine inputs på segmenter, kundeemner og kampagner er forudsætningen for, at vi bliver endnu skarpere.

Vi arbejder målrettet med en pipeline og salgsaktiviteter. Vi forventer, at du er motiveret og tager ejerskab, når du driver egne kunder.

Du bliver en væsentlig frontfigur i vores kommercielle indsats og markedsføring. Du kan få en ledende kategori- og segmentrolle såfremt, at du har lysten og evnerne til det.

Du arbejder struktureret og systematisk med de potentielle kunder, bl.a. i forhold til dags- og ugerapportering, pipeline, planer for bearbejdningen og salgsprocessen. I samarbejde med ledelsen igangsætter og driver du udviklingen af relevante løsningskategorier og kundegruppen - eksempelvis indenfor Retail og Brands.

STILLINGEN OMFATTER FØLGENDE ARBEJDSOPGAVER:

- Opbygning af langsigtede relationer til beslutningstagere på højt niveau hos nuværende og kommende nøglekunder
- Budgetansvar for egen kundeportefølje
- Opbygge kendskab til nøglekundernes visuelle koncept- og marketingstrategi
- Afdækning af potentielle kunders udfordringer/behov og tilpasning af relevante salgsindsatser og løsninger i fællesskab med relevante personer
- Sammensætning af det rigtige interne hold over for kunderne
- Deltage i moderne salgsarbejde med digital leadbearbejdning, kundeinspiration, LinkedIn mm.
- Deltage i projektledelse på udvalgte projekt/udviklingsopgaver

VORES FORVENTNINGER TIL DIG:

Vi ønsker en person, som brænder for salget og produkterne. Du skal have kampgejst og positiv energi. Du har viljen til at gøre en forskel, og du giver dig i kast med udfordringer og opgaver med snuden i sporet.

Vi forventer, at du er en dygtig sælger - gerne med erfaring fra branchen. Du er eminent til at bygge og udvikle relationer med en stor portion vedholdenhed og personlig fremdrift. Det mener vi, er en nødvendighed for at skabe ambitiøse resultater. Din samarbejdsevne på tværs af afdelinger bliver afgørende for din succes.

Du ser salget som en disciplin, der hele tiden skal udvikles og optimeres. Vi vægter din udstråling, energi og engagement højt. Du er målrettet, resultat- og løsningsorienteret og er dygtig til at samarbejde på tværs af afdelinger.

Derudover er du god til at planlægge og prioritere din tid, og du er ikke bange for at træffe vigtige beslutninger.

ANSØGNING:

Din motiverede ansøgning og CV sendes til:
jbs@vinderrekruttering.dk
med teksten "KAM" i emnefeltet **senest den 29-10-2021**.

JBS Vinderrekruttering varetager rekrutteringsprocessen for Damgaard-Jensen | BrandFactory.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på + 45 2370 1111, eller Dorte Yde Bertelsen - Sales Manager på +45 2843 6031

Vi afholder løbende samtaler, og stillingen ønskes besat snarest muligt.

VI TILBYDER:

Du får en grundig oplæring og introduktion til vores produkter, services, kundepotentialer, platforme, salgsproces og virksomheden generelt, så du får den bedste start på dit nye job.

Dine arbejdsdage byder på mange forskelligartede udfordringer, og vi hjælper hinanden til at komme sikkert i mål. Selvom vi har travlt, kan du glæde dig til en hverdag med plads til sjov. Samtidig er vi alle fokuseret og arbejder målrettet og seriøst omkring salget og kunderne.

Stillingerne er på 37 timer eksklusiv frokost.

Vi tilbyder løn efter kvalifikationer, pensionsordning samt sundhedssikring. Dit arbejdssted bliver i vores flotte lokaler i Skejby, og du vil referere til salgsledelsen.

OM OS:

Damgaard-Jensen | BrandFactory Danmark er en full-service partner inden for visuel kommunikation og branding. Historien er vores stærke fundament, hvor vi siden 1917 har hjulpet kunder til øget synlighed gennem rådgivning, kreativitet og erfaring.

Samlet set er vi ca. 200 medarbejdere fordelt på to store domiciler i Aarhus og København, hvor vi råder over Skandinaviens største maskinpark med høj kapacitet og stor fleksibilitet.

Vores mantra er, at det skal være nemt for vores kunder at handle med os. Vi stræber efter enkelhed, og vores mål er, at sikre en smidig proces fra start til levering – med et succesfuldt og værdiskabende resultat.

Læs mere om os på følgende 2 website:

<https://dgj.dk/>

<https://www.brandfactory.dk/>