

Erfaren Key Account Manager til Direct Sales søges til Skandinavians 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 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
- Er vant til CRM-systemer og andre relevante IT-systemer

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 salg/kommercielle virksomheder
- Faglig viden og kendskab inden for Outdoor-kategorien (en fordel men ikke et krav)
- Min. 5 års erfaring med salg til både mediebyureauer 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 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 kolleger
- 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!