

Er du vores nye Account Manager?

Elsker du at drive salg fra første kontakt til det endelige håndslag? Er B2B din hjemmebane og newbizz din yndligssport? Vil du med på en vækstrejse i en tech-virksomhed, der arbejder passioneret for at gøre dansk erhvervsliv mere transparent? Så er du måske vores nye Account Manager.

Vi leder efter dig, der har et stærkt hunter-instinkt, når det gælder nye kunder – og lyst til at vokse fagligt og personligt i et inspirerende og innovativt miljø.

Som vores nye kollega vil du kunne forvente:

- En attraktiv lønmodel med bonus efter præstation
- Et team, der hjælper og inspirerer dig til succes som sælger
- Mulighed for at præge din faglige udvikling efter dine ønsker og behov
- Et stort netværk i dansk erhvervsliv via dine kunderelationer
- En hverdag i et ungt, ambitiøst og uformelt arbejdsmiljø
- Sociale events og ture flere gange om året

Jobbet

Som Account Manager hos Lasso X vil du få ansvar for egne kunder og hele salgsprocessen – fra første mødebookning til den endelige aftale. Samtidig vil du få mulighed for at præge en virksomhed, der er med til at definere den digitale udvikling inden for dansk erhvervsliv. Dine primære opgaver bliver:

- Lead-afsøgning med fokus på opbygning af en solid salgspipeline
- Nysalg og opbygning af egen kundeportefølje
- Præsentationer af Lasso X' produkt for potentielle og nye kunder
- Pleje af eksisterende kunder med fokus på relationsopbygning og salg af nye produkter

Hvem er du?

Vi forventer, at du er både ambitiøs og selvdrevet i jagten på nye kunder, og at du tager ansvar for at skabe gode kunderelationer.

Kan du svare "ja" til følgende, håber vi på at se en ansøgning fra dig:

- Du tænder på newbizz og udvikling af din egen kundeportefølje
- Du mestrer kunsten at booke B2B-møder
- Du har erfaring med porteføljestyring, account management og CRM-systemer
- Du har teknisk flair og kan begå dig med kunder på alle niveauer
- Du har et højt aktivitetsniveau, høj selvmotivation og kan inspirere andre

Praktisk info og proces

Stillingen er på fuld tid med opstart hurtigst muligt. Lønpakken vil bestå af en fast grundløn, bonusmodel og medarbejdergoder som frokostordning og sundhedsforsikring. Bonusmodellen er baseret på størrelse og vedligeholdelse af din kundeportefølje. Din reference bliver CSO Martin Willadsen.

Send din motiverede ansøgning og CV til: jbs@vinderrekruttering.dk med teksten "Sales" i emnefeltet. Har du spørgsmål til stillingen, så kontakt John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på +45 23 70 11 11.

Vi læser ansøgninger løbende, så ansøg hellere i dag end i morgen!

LASSO X

POSITION

Account Manager

SALGSERFARING

2-3 år

ARBEJDSSTED

Tolbodgade 37B
1253 København K

Om Lasso X

I Lasso X arbejder vi for at gøre dansk erhvervsliv så transparent som muligt.

Vi samler al offentligt tilgængelig data om dansk erhvervsliv og sælger det som specialiserede løsninger til kunder primært inden for salg og finans.

Vi har et mål om at blive det firma i Danmark, der leverer de mest innovative dataløsninger og værktøjer inden for salg og marketing. Derfor leder vi efter nye kolleger, som ikke er bange for at udfordre det etablerede og gå nye veje.