

Kontaktchef til Aarhus førende bymedie

MigogAarhus er en del af Min By Media, som også står bag MigogAalborg, MigogKbh samt MigogOdense. Vi er det førende digitale by-medie i landets største byer med +2 mio månedlige brugere og + 300.000 følgere.

Er Aarhus din hjemmebane?

Så kan du være vores næste M/K på holdet, til at fastholde og udbygge vores position som Aarhus største digitale by-medie.

Som Kontaktchef hos MigogAarhus får du ansvaret for at varetage og udbygge egen kundeportefølje, tænke ud af boksen i forhold til nye kommercielle formater samt vækste vores forretning til det store potentiale, vi har defineret.

Du bliver en del af en ung, moderne og nytænkende medievirksomhed i rivende udvikling, hvor du bliver en central figur i vores ambitiøse vækstplaner.

Vi forventer af dig, at:

- Du tror på dig selv og kan sparke døre ind
- Du har stor erfaring med salg, gerne fra mediebranchen
- Du har erfaring med eller stort mod på at arbejde med strategisk salg til medie og reklamebureauer.
- Du kan arbejde selvstændigt og evner at tænke på tværs af både simple og mere komplekse medieløsninger
- Du forstår vigtigheden af, at vores kunder bliver til samarbejdspartnere
- Du formår at skabe gode samarbejdsrelationer, også på den lange bane
- Du evner at tage imod udfordringer med et åbent og positivt sind
- Du tager ansvar og er klar til at bygge din egen forretning i forretningen
- Du er rutineret IT bruger, herunder office-pakken og gerne med kendskab til WebCRM
- Du har kørekort og egen bil

Vil tilbyde dig:

- Spændende arbejdsopgaver med masser af ansvar og mulighed for faglig udvikling
- En central rolle i en ung virksomhed. Hvis du vil med på en fed rejse, er det nu!
- At arbejde med helt nye digitale koncepter, som er beviste – du skal hjælpe os bredere ud

- Grundig oplæring og daglig sparring med dygtige branchefolk, på tværs af vores byer.
- En fri kultur med himmelhøjt til loftet. Vi brænder for det vi laver og vi samler kun på " jeg gider rigtig godt i dag" – dage.
- Kontor centralt i Aarhus. Vi skal nemlig altid være der, hvor det sker!
- Løn efter kvalifikationer, attraktiv bonusordning samt pension og sundhedssikring

Arbejdsopgaver:

- Ansvar for egen kunde portefølje
- Opsøgende og relations skabende salg, både lokalt og landsdækkende
- Rådgivning og værdiskabelse for samarbejdspartnere, jf. vores DNA
- Udarbejde præsentationer og tilbud
- Identificere og eksekvere på nye muligheder og produkter i samarbejde med vores kommercielle ledelse
- Tage medansvar for optimering af vores salgsafdeling

Ansøg:

I denne rekruttering samarbejder MigogAarhus med JBS Vinderrekruttering og har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte John Sørensen på 23701111 eller Sales Manager Trine Thuesen på 42645243.

Interesseret i stillingen? Så send din motiveret ansøgning med CV som PDF hurtigst muligt til JBS@Vinderrekruttering.dk da rekrutteringen er påbegyndt, og vi løbende indkalder til samtaler.

Vi behandler naturligvis din ansøgning fortroligt og glæder os til at høre fra dig.