

Key Account Manager til Nordiske Medier

Har du lyst til at sælge abonnementsløsninger for flere stærke brands til storkunder?

Er du struktureret og vedholdende med dine kundeemner og en skarp og målsøgende salgsprofil, så er du nok vores nye Key Account Manager hos Nordiske Medier.

Vi søger lige nu en Key Account Manager, der skal bidrage til vores videre væksteventyr og være med til at styrke den eksisterende kundeportefølje af storkunder.

Om stillingen

Som Key Account Manager får du et selvstændigt ansvar for salg af skræddersyede abonnementsløsninger til storkunder. Du får ansvaret for opbygning og udvikling af vores storkundeaftaler i forhold til vores medieportefølje, som fordeler sig på både print og online.

Vi lægger vægt på, at du kan finde nye veje ind til kunden med relations-skabende salg og udfordrer de eksisterende kunder, der kan få gavn af nye løsninger. Du møder kunderne på et strategisk niveau og sælger til beslutningstagere uden at gå på kompromis med den gode oplevelse, og med et mindset om, at kunden får den bedste løsning, der matcher deres behov.

Du får til ansvar at segmentere, opbygge og udvikle din egen portefølje af nye kunder samtidig med, at der vil være eksisterende kunder, som skal plejes og udvikles. For at kunne designe den rette medieløsning til kunden kræves en god forståelse og indsigt i kundens behov.

Jobbet er meget selvstændigt, og du vil få en grundig introduktion. Du vil efterfølgende være selvkørende men i faglig sparring med din nærmeste leder. Sammen med din leder planlægger du salg og indsats for at imødekomme de opsatte målsætninger.

Storkundesalget er en selvstændig del af abonnementsteamet og har høj prioritet i vores arbejde.

Du bliver en del af et engageret abonnements-salgsteam, der i dag består af otte dedikerede kollegaer på vores kontor på Nørrebro. Vi fokuserer hver dag på at yde det ypperste for vores kunder. Vores tone er uformel uden, at vi går på kompromis med professionalismen.

Om dig

Vi forestiller os, at du

- Har 3-5 års salgserfaring – gerne med salg af abonnementsløsninger, og gerne til storkunder, men ikke et must.
- Har en relevant videregående kommerciel uddannelse.
- Har et stærkt kommercielt mindset og forståelse for at arbejde med taktisk, opsøgende og strategisk salg.
- Har en god forståelse for mennesker, har situationsfornemmelse, samt evner at bygge stærke relationer med kunder og begå dig blandt øverste beslutningstagere.

- Er nysgerrig og har lyst og engagement til at arbejde med en bred portefølje af storkunder.
- Arbejder struktureret og er vedholdende.
- Hurtigt forstår nye målgrupper og er skarp i segmentering af disse.
- Er energisk, selvstændig og tager ansvar for såvel kunder som kolleger.

Som bonus ville det være godt, hvis du har en god indsigt i det danske erhvervsliv eller har lysten til at sætte dig ind i det.

Nordiske Medier tilbyder

Når du træder ind ad døren hos Nordiske Medier, bliver du en del af et stort fællesskab. Du får dygtige og passionerede kolleger, der brænder for det, de laver – og inspirerer hinanden til samarbejde på tværs.

Du vil møde mange alsidige faggrupper repræsenteret under samme tag. Vi arbejder i et uformelt og innovativt miljø med højt til loftet og fleksibilitet i hverdagen. Vi løfter i flok og underbygger hinandens fagligheder og bidrager sammen til et socialt og humørfyldt arbejdsmiljø.

Hos os er der plads til, at du kan udvikle dig. Vores mission er at informere, inspirere og hjælpe vores kunder til en bedre forretning, at skabe kontakt mellem professionelle aktører og agere som Nordens største og stærkeste fagmedievirksomhed i alt, hvad vi gør. Dette går hånd i hånd med kompetenceudvikling og en stærk lærings- og samarbejdskultur baseret på dialog og feedback. Du får desuden adgang til en lang række medarbejdertilbud, blandt meget andet kan du deltage i vores sociale- og sundhedsfremmende aktiviteter.

Ansættelsesvilkår

Stillingen er på fuldtid og udføres fra Nordiske Mediers afdeling på Mimersgade i København. Løn aftales efter kvalifikationer og udgøres af en fast månedsløn samt bonus. Der er 3 måneders prøvetid i stillingen.

Ansøgning

Rekrutteringen foretages af JBS Vinderrekruttering. Motiveret ansøgning og CV skal sendes til jbs@vinderrekruttering.dk mrk. "KAM"

Ansøgningsfrist: Hurtigst muligt, da vi løbende holder samtaler, og ansætter, når vi har fundet den rette kandidat.

Har du spørgsmål er du meget velkommen til at kontakte John Sørensen, JBS Vinderrekruttering på tlf. +45 23701111

I Nordiske Medier ønsker vi at afspejle det omgivende samfund. Derfor opfordrer vi alle uanset personlig baggrund og orientering til at søge stillingen.

Vi glæder os til at modtage din ansøgning.

Om os

Nordiske Medier er en af Skandinaviens største virksomheder inden for specialmedier og udgiver nogle af Skandinaviens ældste og mest læste fagblade. Virksomheden dækker nordisk erhvervsliv med konstruktive, troværdige og uafhængige nyheder med særligt fokus på at være helt tæt på de brancher, vi beskæftiger os med.

Nordiske Medier er en del af Det Nordjyske Mediehus-koncernen og har 250 medarbejdere med base i Aalborg, København, Odense og Stockholm. Nordiske Medier udgiver over 50 medier og afholder mere end 80 brancherettede events årligt. Derudover står vi bag udgivelsen af over 100 forskellige specialmagasiner og nyhedsbreve. Vi udsender online-nyhedsbreve til flere end 550.000 modtagere, og har 450.000 læsere på vores printmedier.

Du kan læse meget mere om Nordiske Medier på www.nordiskemedier.dk.