

House of Control søger Mødebooker

House of Control er i en egen liga, det er vi ganske sikre på.

Da House of Control blev børsnoteret i 2020 sagde vi til markedet at strategien er at øge porteføljen med licensindtægter med 30 procent årligt – fra ca. 140 millioner kroner ved udgangen af 2020 til 500 millioner kroner i løbet af 2025.



HOUSE OF
CONTROL

Er du interesseret i stillingen som Mødebooker hos House of Control, forventer vi, at du er positiv, udadvendt, tillidsvækkende og trives i et forum, hvor du skal tale med mange nye mennesker hver dag.

Du booker møder til vores dygtige Sales Executives som besøger kunder i hele Danmark.

Du tager salgsprocessen alvorligt, og du er i stand til at bringe kunden hele vejen igennem fra vision til et konstruktivt, og bekræftet møde.

Vi tilbyder:

- en god fast løn
- en fantastisk bonusordning
- et lækkert kontormiljø ikke langt fra København
- gode og inspirerende kollegaer som kommer med forskellig baggrund og alder
- muligheden for at være med på en særdeles lukrativ bonusordning
- at du er med til at føre en markedsledende virksomhed op til næste niveau i Danmark
- dig at komme videre i din karriere og bringe værdi til C-level i danske virksomheder
- arbejde i en salgsorganisation, hvor vi forventer meget af dig – men hvor du også kan forvente meget af os
- vi ses ofte til sociale arrangementer i både ind og udland
- et job hvor du ikke skræmmes af ord som Contract Management, ERP eller IFRS16

Om dig:

- Du har en skarp hunterprofil, og du fungerer godt pr. telefon hvor du fremstår professionel og velforberedt, og forstår hvordan vores software kan skabe merværdi for vores kunder
- Du har kendskab til software fra før, og har du økonomiforståelse, ser vi det som en klar fordel
- Du giver aldrig op, og du kan se løsninger frem for begrænsninger
- Du kan stå på egne ben, og du er ikke bange for noget
- Du er resultatorienteret, proaktiv og du motiveres af at lykkes sammen med andre
- Du har høje ambitioner inden for salg. Indfrier du dine egne, og vores ambitioner, vil du blive belønnet særdeles lukrativt
- Du er en teamplayer, som ved, at det er vigtigt både at give og tage i forhold til sine kollegaer
- Du kommer til at få hele Danmark som dit marked. Vi er dér, hvor kunderne er.
- Vi har kontor i Glostrup, men vores moderselskab ligger i Oslo og du bliver en del af nordens bedste Inhouse Telemarketing afdeling samt et unikt nordisk salgsmiljø

Ansøgning og kontakt:

Har du lyst til en afvekslende og udfordrende hverdag, så send din ansøgning til JBS Vinderrekruttering som varetager rekrutteringsprocessen for House of Control. Din motiverede ansøgning og CV sendes til jbs@vinderrekruttering.dk med teksten "Mødebooker". Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte John Sørensen på +45 23701111.

Alle ansøgningerne behandles fortroligt, og vi gør venligst opmærksom på, at vi løbende afholder samtaler med henblik på at besætte stillingen snarest muligt.

Om os:

House of Control udvikler og sælger SaaS-løsninger. Selskabet har cirka 100 ansatte og har hovedkontor i Høvik lidt udenfor Oslo. Vi har også kontorer i Trondheim, Stockholm og Glostrup.

Vores primære produkt er Complete Control, som kunderne bruger til at styre kontrakter, aftaler og aktiver. Løsningen bruges af over 1400 kunder i Norden i såvel den private som den offentlige sektor.

De sidste fire år har omsætningen øget med over 30% om året. Selskabet har således en særdeles stærk økonomi. I andet halvår 2020 er de løbende indtægter på over 130 millioner kroner.

House of Control skal i de kommende år vokse videre og selskabet blev børsnoteret i oktober 2020. Nye og højere omsætningsmål skal realiseres både igennem stærk organisk vækst og gennem opkøb af andre virksomheder. Derfor skal vi også bruge flere ambitiøse medarbejdere.

De ansatte i House of Control er en mangfoldig gruppe af mennesker, som arbejder indenfor teknisk udvikling, kundesupport, salg, mødebooking samt de normale støttefunktioner.

Fællesnævneren hos os, er en vældig stærk kultur, baseret på ambitiøse mål i forhold til vækst samt en stærk vilje og evne til at gennemføre disse. Vi er ret sikre på at ingen andre IT-selskaber har en salgsafdeling og salgskultur som kan måle sig med vores.