

MobiKOM søger Danmarks dygtigste hunter

Kan du levere resultater inden for Business Salg i et stærkt konkurrencepræget marked?

MobiKOM søger en Account Manager til at dække hele Danmark. Du skal tænde på at gøre de danske virksomheder mobile, mere tilgængelige, mere fleksible og mere effektive, da vi hos MobiKOM elsker at gøre tingene anderledes end vores konkurrenter. Jobbet kræver, at du er en dygtig hunter og altid leverer salg med god kvalitet. Der arbejdes som udgangspunkt fra kontoret i Odense.

Du bliver en del af et dynamisk og resultatorienteret team, hvor din primære opgave vil være at skaffe nye kunder til MobiKOM. Det forventes, at du har et højt salgsdrive og kan arbejde selvstændigt, da salget i høj grad finder sted ude hos kunderne. Samtidig skal du se teamet som det vigtigste omdrejningspunkt for sparring, hvor du både modtager og aktivt bidrager til, at styrke egne samt kollegaers kompetencer. Hos MobiKOM sælger vi ikke kedelig taletid og data, men kun fremtidssikrede telefoniløsninger som fokuserer på kundens enkelte behov. Du har en meget kompetent organisation i ryggen, der hjælper med administrative opgaver, kundeimplementering, teknisk support osv. Du kan derfor fokusere på det, som du er bedst til, nemlig salg!

Primære arbejdsopgaver:

- Opnåelse af dit budget (omdrejningspunktet og dit ypperste mål er salgspræstationen)
- Fokus på opstart af nye kunderelationer
- Booke, afholde og opfølgning af møder
- Udfordre og rådgive kunderne med præsentation af løsningsforslag
- At være på forkant med MobiKOM's produktportefølje og markedet generelt

Vi forventer, at:

- Du har minimum tre års dokumenteret salgserfaring med telefoni til erhvervsvirksomheder i Danmark
- Du er en god forhandler og kender den svære balance mellem kompromis og gennemslagskraft
- Du er en ambitiøs sælger, men altid med fokus på kundens behov
- Du er struktureret og har erfaring med tekniske løsninger og design
- Du har et højt drive, er positiv og resultatorienteret
- Du er velformuleret både på dansk og engelsk og er superbruger af Office-pakken

Til gengæld for din motivation og dedikation tilbyder vi dig attraktive ansættelsesvilkår bestående af fast høj grundløn, provision, bonus, pension og sundhedsordning. Samt får du mobiltelefon og hjemmebredbånd stillet til rådighed.

Vil du med på en spændende rejse og udfordre markedet, med et anderledes produkt og koncept og kan du se dig selv som den rette person til jobbet eller har du spørgsmål til ovenstående, så skynd dig, at send os en mail eller din ansøgning til Direktør – Kristian Bøhmer Nielsen på kn@mobikom.dk – Vi ser frem til, at modtage og behandle din ansøgning.

Forventet ansættelsesstart: Snarest muligt

