

Group Account Director till den svenska marknaden hos Netpointers A/S

Group Account Director till den svenska marknaden hos Netpointers A/S

Group Account Director till den svenska marknaden hos Netpointers A/S

2008.01.07

Vår nya Group Account Director ansvarar för försäljningen av komplexa och individuellt anpassade lösningar till nya och existerande storkunder.

Vår försäljningsavdelning är under fortsatt utveckling. Som ett led i Netpointers A/S's strategi med ökad fokus på våra storkunder, söker vi nu en Group Account Director. En position som kommer att ställa höga krav och förväntningar på Dig och Din prestation. En position som samtidigt kommer att vara spännande, omväxlande och i allra högsta grad, utvecklande.

Som Group Account Director kommer Du att ansvara för och leda ett salesteam på strategisk nivå. Du rapporterar direkt till General Manager. Du kommer att arbeta i en inspirerande miljö på vårt huvudkontor på Holmen i centrala Köpenhamn och tillhöra ett kreativt och kompetent team.

Dina arbetsuppgifter:

Ditt ansvar blir i första hand att sälja in Netpointers A/S marknadsledande SEO-lösningar till flertalet av Sveriges största företag genom kompetent mediarådgivning. Du kommer att vara en viktig partner för våra kunder när deras framtida marknadsstrategier ska utarbetas.

Som Group Account Director kommer Du att arbeta självständigt, men också tillsammans med Dina närmaste kollegor i ditt team. Du kommer att planera, utveckla och inte minst stärka Netpointers A/S position på den svenska marknaden. Du ansvarar för planering och genomförande av försäljningsaktiviteter, uppföljning av försäljningsaktiviteter, samt arrangerar kundevenemang för utvalda storkunder.

Som Group Account Director ansvarar Du bland annat för:

- Eget salesteam, med tillhörande försäljningsbudget.
- Uppsökande försäljningsarbete.
- Att bygga upp starka relationer till teamets kunder.
- Account och Target planning.
- Att aktivt delta i utvecklingsorienterade projekt internt hos Netpointes A/S.

Din bakgrund:

- Minst 3 års erfarenhet av Key Account Management, mediarådgivning och/eller B2B projektförsäljning, gärna internationellt.

- Du har tidigare ansvarat för en försäljningsbudget med dokumenterat goda resultat.
- Du förstår tekniska kommunikationslösningar och kan genom din analytiska förmåga att förstå och lösa kundens behov.
- Akademisk utbildning, gärna inom företagsekonomi, marknadsföring eller motsvarande.
- God insikt och erfarenhet av IT – branschferfarenhet är en fördel.
- Goda ledaregenskaper är en fördel.
- Du behärskar svenska och engelska på lägst förhandlingsnivå.

Din personliga profil:

- Engagerad och resultatorienterad.
- Självständig och strukturerad.
- Professionell och ansvarsfull.
- Ambitiös, proaktiv och driven.
- Motiveras av direkt kundkontakt.
- Ett gott humör.

Vi erbjuder:

Vi arbetar resultatorienterat i en professionell och innovativ miljö som genomsyras av värderingar såsom kvalitet, pålitlighet, respekt och ärlighet. Vi ser till att Du får en grundlig introduktion till våra produkter och tjänster, samt att Du blir erbjuden en vidaregående utbildning.

Lön efter kvalifikationer.

Tillträde snarast möjligt.

Ytterligare information

Frågor rörande tjänsten besvaras av General Manager Jesper Bjerg på (+45) 3271 4022.

Skicka Din ansökan, inklusive CV och referenser, till jbj@netpointers.com

SE