



JYLLANDS-POSTEN OG FINANS.DK SØGER

Key account manager til Danmarks bedste erhvervssalgsteam i Aarhus

Jyllands-Postens erhvervssalg er i en rivende udvikling, og derfor søger vi en dynamisk key account manager til vores team.

Vi varetager abonnemeter for alle virksomheder i Danmark og bistår direktøren og hans medarbejdere med daglige, højaktuelle nyheder. I dit arbejde vil du både møde økonomichefen, marketingdirektøren og CEO'en, og med de rette salgskompetencer og grundig forberedelse sparker du døren ind til både nye og eksisterende kunder. Derfor har du også hovedet skruet godt på, dine forhandlingsegenskaber er i orden, og du har et udadvendt og åbent sind.

Vi opererer i et stærkt konkurrencepræget miljø, og jobbet er alsidigt, hvorfor kandidaten skal mestre alt fra tung KAM-bearbejdning til kanvassalg og møder.

Vi forventer, at du

- Har erfaring med både KAM-salg og kanvassalg
- Kan bevise at have skabt resultater i andre virksomheder
- Er loyal
- Er forandringsvillig og omstillingsparat
- Er ambitiøs
- Har lederambitioner

- Er resultatorienteret
- Går forrest
- Er robust

Hvad tilbyder vi

- Løn, der modsvarer kvalifikationerne
- Gode pensionsforhold
- Karrieremuligheder
- Uddannelse

Det forventes, at du stiller bil til rådighed.

Er du interesseret?

Så send din ansøgning og dit cv hurtigst muligt til salgschef Julie Zina Heramb på julie.heramb@jp.dk.

Du er også velkommen til at kontakte Julie på tlf. 2019 4217, hvis du har yderligere spørgsmål til jobbet.

Tiltrædelse snarest muligt.

Du kan læse mere om Jyllands-Posten på jyllands-posten.org

Jyllands-Posten