



datacompagniet

Erhverv

iteo®

uddannelse

ACCOUNT MANAGERS SØGES TIL KØBENHAVN

datacompagniet, København

datacompagniets skal vokse, så vi søger friske ambitiøse Account Managers til salg af IT-konsulentytelser til erhvervsmarkedet og uddannelsesinstitutioner. datacompagniet er IT-infrastruktur og security leverandør, service partner og ekspert på GDPR

Er du stærk til at skabe nye kunderelationer, og samtidig god til at pleje og udvikle dybe relationer med eksisterende kunder, er det måske dig som skal med på vores nye væksteventyr.

Vi søger to nye kollegaer til at sælge vores fantastiske services og løsninger til private og offentlige virksomheder, og I bliver blandt de første kollegaer på vores vækstrejse

Vi er et kompetent og dedikeret team med kontor i København. Innovation, fællesskab og vedholdenhed er en del af den DNA, som vil være med til at tage datacompagniet op til next level, skal du med på rejsen?

DIT JOB

Som Account Manager bliver du ansvarlig for at rådgive og sælge IT-løsninger til beslutningstagere. Vores løsninger bygger på kvalitet, overblik, udvikling og vedligeholdelse. Du får ansvaret for at opbygge din egen kundeportefølje, hvor vi løbende stiller redskaber til rådighed i form af salgs-og produkttræning. Vi tilbyder et grundigt uddannelsesforløb, så vi sikrer os, at du udvikler dig løbende i jobbet

Dit forretningsfokus vil være inden for følgende områder:

- ✓ Service- og Supportabonnementer
- ✓ Konsulentytelser
- ✓ Cloud og Hosting
- ✓ Netværk og WiFi
- ✓ Microsoft, AZUR og O365
- ✓ Security og Compliance



Vi skal bruge dig fordi du:

- ✓ Er resultatorienteret, vedholdende, sætter dig ambitiøse mål og arbejder hårdt for at realiserer dem
- ✓ Kan ringe til emner og kunder. Holde møder online og onsite, behovsafdække og sælge
- ✓ Formår at arbejde struktureret og pligtopfyldende ift. dine aktivitetsmål
- ✓ Er positiv, har et stort drive og ser muligheder
- ✓ Kan gennemføre Social Selling via LinkedIn
- ✓ Er mødestabil

OM DIG

- ✓ Du har en BA eller Cand. Merc., hvor du sideløbende har haft et studiejob inden for salg
- ✓ Alternativt har du som minimum 2-3 års salgserfaring fra f.eks. onlinebranchen, telesalg eller forsikring. Det vigtigste er, at du har mod på at tage næste skridt i din salgskarriere
- ✓ Du kan fremvise gode resultater, der viser os, at du ønsker at vinde og er villig til at tage ansvar

VI TILBYDER DIG

- ✓ Du får gode og dygtige kollegaer med kant, karakter og dybde
- ✓ Socialt arbejdsmiljø med fredagsbar, DHL løb og diverse andre aktiviteter
- ✓ Den bedste beliggenhed i hjertet af København
- ✓ En virksomhed, der prioriterer at bruge ressourcer på at udvikle sine Account Managers med både IT-certificeringer og et Sales Academy, der løbende løfter dine IT- og salgskompetencer og sørger for, at du er stærk i alle faser af salget
- ✓ Et udfordrende job, hvor dine salgsteknikker vil blive udviklet på daglig basis
- ✓ Spændende og State of the art løsninger, du kan være stolt af at sælge
- ✓ Attraktiv løn pakke uden loft samt pensionsordning og sundhedsforsikring
- ✓ Smartphone, Laptop og internet

Er du klar på en rolle som Account Manager, hører vi gerne fra dig



datacompagniet

Erhverv

iteo®

uddannelse

SØG STILLINGEN

Vi har kontor i Toldbodgade i København.

Tiltrædelse; september - oktober. Vi indkalder løbende til samtaler og modtager derfor gerne din ansøgning snarest muligt.



Kontakt Ricki Stennicke på E-mail rs@datacompagniet.dk eller M: 40 93 38 40, hvis du har yderligere spørgsmål.