



Ambitiøs Account Manager søges til salg af lager/logistik løsninger hos IT-virksomhed i vækst

Vi søger en energisk og resultatskabende Account Manager, da vi søger at ekspandere vores afdeling for lager & logistik løsninger. Den rette profil har et par års erfaring med salg og ved, hvad der skal til for at opbygge et godt kundegrundlag. Det er en klar fordel, hvis du har konkret erfaring med salg og rådgivning af IT-løsninger, og bedst af alt med stregkode lager/logistik-løsninger.

I **rollen** som Account Manager får du ansvaret for at drive og udvikle salg af løsninger inden for lager og logistik løsninger til BTB-markedet. Med stor troværdighed sikrer du en leverance med stor kvalitet og kyndig rådgivning før, under og efter salget.

Vi forventer at du har en klar idé om, hvad der skal til for at opnå succes. Derfor forventes det også at udfordringer motiverer dig frem for at slå dig ud. Ydermere har vi en forventning om, at du arbejder selvstændigt og er i stand til at opbygge relationer. Disse relationer skaber du primært pr. telefon, men også i form af møder, når det kræves.

Da stillingen er overvejende præget af salg, forventer vi at du besidder den rigtige indstilling til at "gribe knoglen" og tage dialogen pr. telefon med virksomheder i segmentet 30-2000 ansatte. Din succes afhænger i sidste ende af din vilje, ihærdighed og faglighed, men vi vil selvfølgelig gøre vores bedste for at hjælpe dig til at blive en stærk kapacitet i Codeex. I sidste ende er det dog din tilgang til opgaven, som forventes at være med sans for kvalitet og disciplin, der er afgørende.

Dine vigtigste opgaver bliver

- At bruge din tekniske viden til at være en god rådgiver for kunden
- At skabe og vedligeholde gode relationer til kunden
- At kunne drive et salg fra start til slut
- At holde dig kontinuerligt opdateret med, hvad der sker i markedet. Så vi altid kan rådgive vores kunder med den bedste løsning der er tilgængelig på markedet.
- At arbejde systematisk og struktureret med din kunde-portefølje og pipeline

Dine personlige træk og kvalifikationer er

- Du har dokumenterede salgsresultater
- Du arbejder selvstændigt og ansvarsfuldt
- Resultatskabende og målstyret
- Erfaring inden for salg af it
- Gode IT-kompetencer
- God erfaring med logistik
- En stor interesse i at sætte dig i kundens sted
- God mundtlig og skriftlig kommunikation
- Behersker dansk og engelsk i skrift og tale

Hos Codeex

Har vi fokus på at vores kollegaer er glade, og ikke mindst succesfulde. Du bliver en del af et professionelt salgsteam hvor sparring og personlig udvikling er højt prioriteret – det er vigtigt for os, at vi lykkes sammen. I Codeex møder du en positiv kultur med en ung og uhøjtidelig omgangstone, men dog en moden og seriøs tilgang til vores arbejde. Vi tilbyder en fast grundløn efter kvalifikationer samt en attraktiv provisionsordning.

Kontakt Codeex

Kontakt Johnny Nørgaard på mail jn@codeex.dk eller mobil 4010 9957 – Vi ser frem til at høre fra dig