

Relationsskabende salgskordinator - med teknisk flair

Har du interesse i digitalisering og brænder du for at rådgive omkring tekniske produkter?

Har du erfaring med relationsskabende salg og kan arbejde struktureret med din kundeportefølge?

Dansk Scanning A/S, en digitaliserings- og IT virksomhed.

Dansk Scanning A/S er en økonomisk stabil virksomhed med ca. 50 ansatte, som har leverancer til kunder i Danmark, Norge, Sverige og Færøerne. Hos os er der stor fokus på kvalitet og der er høje forventninger til medarbejdernes selvstændighed og initiativ. Der lægges i virksomheden stor vægt på at sikre et godt og uformelt arbejdsmiljø for medarbejderne, hvor medarbejderen selv er med til at skabe rammerne omkring sin egen stilling. Virksomheden arbejder med digitalisering og har egenudviklede IT-systemer, som sælges til både offentlige og private markeder.

Stillingen

Vi søger en relationsskabende salgskordinator, der skal arbejde med den eksisterende kundeportefølge – samt følge op på henvendelser fra potentielle nye kunder. Du vil som udgangspunkt arbejde på det danske marked af eksisterende kommunale kunder, som benytter sig af vores scannings- og IT løsninger i det daglige.

Du bliver en del af et eksisterende salgsteam og vil have ubegrænset adgang til et back office team, der vil supportere dig ved fysiske møder eller Teams møder med kunder.

Virksomheden er beliggende i Esbjerg - kunderne er beliggende i hele Danmark og der vil være en bil til din rådighed.

Hvem er du?

Vi søger en relationsskabende salgskordinator der er passioneret i forhold til at skabe gode langtidsvarende relationer og har kendskab til langsigtede salgsprocesser.

Du har måske salgserfaring indenfor den kommunale sektor og har en god viden om, hvordan man skaber gode langvarige relationer. Du har erfaring med B2B salg og hvis du har erfaring med B2G salg kan det være en fordel.

Som person har du et godt overblik og en god situationsfornemmelse. Derudover er du energisk og har det bedst ved at tale med kunder omkring udfordringer og løsninger. Du kan arbejde selvstændigt, men forstår også at inddrage dit back office, så I sammen får kontrakten i hus.

Det er et krav, at du kan tale og skrive både dansk og engelsk på forhandlingsniveau, da en del af vores interne kommunikation – herunder møder – foregår på engelsk. Vi arbejder blandt andet med systemet Uniconta og det er naturligvis en fordel, hvis du har erfaring inden for dette.

Derudover ser vi gerne at:

Du har interesse for, brænder for og har flair for IT. Du er i stand til at sætte dig ind i ny teknologi og på en professionel måde præsentere IT teknologiske løsninger for potentielle kunder.

Du er i stand til selv at planlægge din arbejdsdag – og booke din kalender med relevante møder med din kundeportefølge.

Du er vant til at anvende CRM systemer til at dokumentere dit salgsarbejde.

Du trives hos kunderne både fysisk og digitalt, og motiveres ved at yde den bedste service for vores kunder.

Du tænker og handler selvstændigt og ansvarsfuldt.

Du er fleksibel og formår at prioritere opgaver som giver mest værdi - og samtidig er du effektiv med et smil på læben.

Virksomheden tilbyder:

En spændende stilling som salgskordinator, hvor du vil få en grundig introduktion og træning i vores produkter og løsninger. En virksomhed hvor der er fokus på høj kvalitet – både i leverancer og kommunikation.

Lønpakken er baseret på en fast løn + mulighed for en månedlig performancebonus.

ANSØGNING

Da vi vurderer ansøgningerne løbende, ser vi frem til at modtage din ansøgning snarest muligt. Sendes til BT@danskscanning.dk.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Benthe Thastrup, mobil 2080 3197