

# Senior Account Manager til det danske marked hos Netpointers A/S

Senior Account Manager til det danske marked hos Netpointers A/S  
Senior Account Manager til det danske marked hos Netpointers A/S  
2008.01.04

Vores nye Senior Account Manager får ansvar for salg til en række nye og eksisterende storkunder og skal sælge komplekse og individuelt tilpassede løsninger.

Vores salgsfunktion er under fortsat udvikling, og salgsindsatsen i forhold til storkunder skal styrkes. Du kommer til at indgå i et salgsteam på taktisk niveau. Da salget indenfor SEO løsninger til erhvervslivet er under kraftig stigning, stilles der høje forventninger til dig og dit team.

Det bliver spændende, afvekslende og ikke mindst udfordrende at være med på holdet. Stillingen refererer til Group Account Manager, og du kommer til at arbejde med base på hovedkontoret, der har til huse i inspirerende omgivelser på Holmen i København.

## Dine udfordringer

Dit ansvar bliver at sælge Netpointers Technologies' markedsledende SEO løsninger til en række af Danmarks største virksomheder, gennem fokus på kompetent medie-rådgivning. Du kommer til at være en vigtig partner for kunderne i deres planlægning af fremtidige markedsstrategier. Vi forventer derfor, at dine analytiske og kreative evner gør dig i stand til at gennemføre salg og forretningsoptimering gennem spændende og udfordrende produkter.

Du får et meget selvstændigt job, hvor du sammen med de øvrige kolleger i teamet skal opbygge og udvikle markedet. Du får ansvar for planlægning og gennemførelse af salgsaktiviteter, samt opfølgning og kundepleje for udvalgte kunder.

## Som Senior Account Manager får du bl.a ansvar for:

- Opsøgende salgsarbejde
- Opbygge robuste relationer til teamet's kunder.
- Account og Target planning
- Rapportering
- Deltage i relevante udviklingsorienterede projekter internt i Netpointers Technologies.

## Din baggrund:

- Min. 3 års erfaring med Account Management, medierådgivning og/eller projektsalg på B2B markedet – også gerne internationalt.
- Du har tidligere haft dit eget salgsbudget, har haft succes og kan dokumentere gode resultater.
- På det tekniske plan forstår du kommunikationsløsninger på et komplekst niveau og evner at sætte dig ind i kundens problemstilling og virksomhedens behov på en analytisk måde.
- Du har et godt kendskab til de teoretiske markedsmekanismer, f.eks. gennem en uddannelse på Handelshøjskolen.
- God indsigt i/erfaring med IT – Evt. branchekendskab fra IT/E-business/medierådgivning.

- Du har et stort netværk.
- Du behersker foruden dansk, som minimum engelsk på forhandlingsniveau.

## Din personlige profil

- Engageret og resultatorienteret
- Struktureret
- Selvkørende, udadvendt og med gennemslagskraft
- Ambitiøs, proaktiv og ansvarsfuld
- Motiveres af direkte kundekontakt
- Overskud og godt humør

## Vi tilbyder

Vi arbejder resultatorienteret i et professionelt og innovativt miljø, der er baseret på værdier som kvalitet, pålidelighed, respekt og ærlighed i hverdagen. Vi sørger for en grundig introduktion i vores produkter og metoder, ligesom du vil blive tilbudt løbende efteruddannelse.

**Løn efter kvalifikationer.**

**Tiltrædelse snarest muligt.**

## Yderligere information

Hvis du ønsker at vide mere om stillingen, så kontakt Group Account Manager, Ivan Terkelsen på tlf.: 3271 4033.

Send din ansøgning inklusive uddybende CV og referencer på e-mail til: [ite@netpointers.com](mailto:ite@netpointers.com)

DK