

Key Account Manager

B2B Salg til top 100 virksomheder i Danmark

UdbudsVagten, som er Danmarks førende formidler af udbud og licitationer indenfor den offentlige sektor, søger nu en erfaren og kompetent Key Account Manager.

Som Key Account Manager skal du bl.a:

- ✓ Begå dig på højt niveau
- ✓ Evne at opdyrke relations salg
- ✓ Afdække kundens behov og forstå salg i forhold til ROI
- ✓ Have en professionel tilgang
- ✓ Være strategisk tænkende
- ✓ Et godt markedskendskab
- ✓ Forhandle på alle niveauer
- ✓ Have vinder mentalitet
- ✓ Yde en høj salgsindsats

En del af en dynamisk og kompetent virksomhed.

Med reference til vores Sales Manager indgår du i et team, med særlig fokus på top 100 virksomheder i Danmark. Da vi er midt i en forandringsproces, og er en virksomhed i udvikling, er det vigtigt at du er omstillingsparat og har en åben indstilling. Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke afgørende - din dokumenterede succes med Key Account salg er vigtigere! Kendskab til udbudsmarkedet er en fordel, men ikke et krav.

Vi tilbyder.

Du tilbydes et spændende job fyldt med udfordringer på en moderne arbejdsplads, hvor du vil opleve direkte sammenhæng imellem indsats og resultat. Som ansat får du en attraktiv grundløn samt en resultatorienteret provision.

Kan du opfylde disse kriterier, og har du en positiv indstilling, hører vi gerne fra dig.

Ansøgning samt CV sendes til Sales Manager Kim Ponsaing – kp@udbudsvagten.dk

senest den 30. august 2010.

UdbudsVagten A/S er Danmarks førende formidler af Offentlig udbud til den private sektor. UdbudsVagten har eksisteret i mere end 10 år, og udvikler sig år efter år, og er i dag endnu stærkere end nogensinde i forhold til at kunne optimere salget fra den private sektor til det offentlige marked. Se mere på www.udbudsvagten.dk