

# ACCOUNT MANAGER TIL B2B-SALG MED GENNEMSLAGSKRAFT OG GÅPÅMOD

Kan du se dig selv repræsentere nogle af landets stærkeste medier?  
Brænder du for at sætte dit præg og dyrke relationen til nogle af landets største virksomheder?

Hos Intomedia tror vi på at viljen til at ville, skaber evnen til at kunne. Så tøv ikke med at læse videre, hvad end dit CV udstråler sammenlignelig erfaring, eller du som nyuddannet er i fuld gang med at opbygge det.

Hos Intomedia arbejder vi med salg af medieløsninger. Siden vi startede tilbage i 2009, har visionen altid været den samme: At skabe de bedste salgsresultater for nogle af landets største mediehuse.

Omfanget af opgaven har dog ændret sig lidt – og gør det stadig, efterhånden som vi vokser os større. I dag er vi 55 ansatte, som er med til at repræsentere de fem spændende mediehuse, der har outsourcet deres B2B-salg til os; JP Erhverv, Monitor Medier, MarketWire, Watch Medier og FINANS.

Vækstrejsen fortsætter hastigt, og vi søger derfor en dygtig og energisk Account Manager til udvidelse af vores i forvejen stærke teams.

Her bliver du en del af et åbent og socialt team, hvor du får ansvaret for at varetage og videreudvikle din personlige portefølje, med landets virksomheder og offentlige institutioner.

Det daglige arbejde spænder bredt, og bliver du inspireret af en god idé, er der tilstrækkeligt højt til loftet, og ikke langt fra tanke til handling. Du vil i fællesskab med det øvrige salgsteam, varetage opgaver som genforhandling af kontrakter til virksomhederne i din portefølje, udvikle denne gennem nysalg og være ansvarlig for behovsskabelse/-afdækning hos vores abonnerende erhvervskunder (B2B salg).

Hvordan får du succes i denne stilling?

- Du har masser af drive og gåpåmod og trives med udfordringer
- Du har vilje og er ivrig efter at udvikle dine kompetencer både personligt og professionelt
- Du går målrettet efter det, du har sat dig for at lykkes med, og kender vejen op på hesten igen

For at lykkes i jobbet er det desuden vigtigt, at du har en god situationsfornemmelse, taleevnerne i orden, og at du trives i et aktivt og socialt kontormiljø.

## Dine arbejdsopgaver

Helt konkret arbejder vi med at sælge virksomhedsabonnementer for de forskellige medier, vi repræsenterer, til virksomheder i alle størrelser og brancher.

Som Account Manager kommer du til at varetage følgende opgaver fra vores kontor i Viby:

- B2B-salg til alle slags virksomheder på alle niveauer
- Medvirkende til udvælgelse af målgrupper for salget
- Research på potentielle samt nuværende kunder
- Relationsopbygning og servicering af kunder
- Ansvar for udvikling, pleje og varetagelse af egen kundeportefølje

### Du kan sætte flueben ved flere af følgende punkter:

- Du har stærke kompetencer inden for mundtlig og skriftlig kommunikation
- Du er proaktiv og struktureret med et stort naturligt drive
- Du brænder for at skabe langvarige relationer
- Uanset hvor dygtig du er, er du stadig ivrig efter at udvikle dig
- Du har gerne salgserfaring og er vant til kundekontakt
- Kundekontakt på telefon, mail og online møder skræmmer dig ikke

### Hvad kan vi tilbyde dig?

Der er altid plads til at få et godt grin med på vejen – det er den slags, der gør hverdagen lidt sjovere og løsningerne lidt bedre. Hos os får du:

- En fleksibel arbejdsplads, med et attraktivt og uformelt kontormiljø med fantastiske kolleger og masser af humor
- Rig mulighed for personlig og faglig udvikling og indsigt i mange forskellige brancher
- Et tæt samarbejde og sparringsmuligheder med mange dygtige kollegaer, hvor du løbende vil blive udfordret og få mere ansvar
- Firmabetalt telefon og computer
- Løn efter kvalifikationer
- Pensionsordning, sundhedssikring og sundhedspakke
- Mulighed for at deltage i frokostordning og holde sukkerbalancen stabil med diverse læskedrikke og frisk frugt

### Ansøgning

Har ovenstående fået dig op af stolen og pulsen i gang? Så send din ansøgning hurtigst muligt [her](#), og lad os høre, hvorfor du er den rette kandidat til jobbet. Vil du skille dig ud fra mængden, er du også velkommen til at sende en videoansøgning i stedet for en skriftlig ansøgning. Vi afholder samtaler løbende, men venter dog gerne på den helt rette kandidat.