

Key Account Manager



2 erfarne, utadvendte og selvstendige svenske/norske Key Account Managers med ansvar for oppsøkende salg søkes til hovedkontor i København.

Vi søker 2 Key Account Managers som hver får ansvar for den fortsatte utviklingen av vår forretning i Sverige og Norge.

Som Key Account Manager, har du ansvar for hele saksforløpet og etterfølgende relasjonsbygging på selskapets svenske/norske kundeportefølje. I ditt daglige arbeid tar du kontakt med nye potensielle kunder støttet av en sterk hjemmeside og et sterkt produkt.

Du blir en del av en ambisiøs og suksessrik digital virksomhet med internasjonal vekst, gode kolleger, en attraktiv lønnspakke samt intens støtte og sparring fra ledelsen.

Om deg

- Du har en solid bakgrunn innen salg – gjerne med erfaring fra dentalbransjen.
- Du har en akademisk tilnærming til salg og har alltid kundens behov i fokus.
- Du er vant til å ha mange baller i luften og er god til å holde kunderelasjoner ved like.
- Du har svensk eller norsk som morsmål og behersker engelsk på forhandlingsnivå.
- Du er en rutinert IT-bruker, vant til å bruke telefonen som det primære verktøyet og har førerkort.
- Du kan forvente opptil 60+ reisedager i året.

Om stillingen

Søknadsfrist: Mandag d. 7. August 2017.

Arbeidstid: 37,5 timer pr. uke

Arbeidssted: Refshalevej 213A, 1432 København K

Lønn: Etter kvalifikasjoner

Tiltredelse: Snarest

Søknad: Sendes digitalt til direktør Jacob Arentoft på e-post: jacob@dentalmedia.dk

Om Dental Media

Dental Media er tannlegens digitale samarbeidspartner og hjelper tannleger i hele Norden med vekst og optimalisering av deres tannlegeklinikker. Vi er i rivende utvikling og ser nå etter deg som en sterk fulltidsansatt kollega. Vi har kontor i det kreative miljøet på Refshaleøen i København, tett på havnebussen, Mikkellers Barrel-Room og Restaurant Amass.

Vi tilbyr en stilling med personlig ansvar, fleksibilitet og et hyggelig arbeidsmiljø med gode kolleger.