

Account Manager - Forhandlersalg

Elitecom ApS - Silkeborg

Er du vores nye salgsorienterede kollega med fokus på account management?

Med udgangspunkt i Silkeborg og med reference til salgsdirektøren samt tæt samarbejde med hele kompetenceteamet på forhandler området, skal du være med til at fastholde og udbygge vores forhandlernetværk.

Elitecom er i stærk vækst, og det ønsker vi fortsat at understøtte. Vi leverer løsninger og udstyr indenfor IT og har i dag en solid kundekreds, der kun forventer det bedste fra branchen.

Hvis du er den rette person, kan vi tilbyde dig en stilling i et udviklingsorienteret miljø, hvor samarbejde og brug af hinandens kompetencer er i højsædet, og hvor målstyring, fremdrift og resultater er i centrum.

Hos os kan du forvente at komme til at arbejde i en virksomhed, der er kendetegnet ved uhøjtidelig professionalisme, stort engagement, udviklingsmuligheder og et virkeligt inspirerende arbejdsmiljø.

Du kommer til at samarbejde med et kompetenceteam, der besidder den bedste viden i landet omkring IT.

Dine opgaver:

- Du forventes selvstændigt at planlægge salgsindsatsen inden for området til eksisterende og potentielle IT forhandlere
- Du besidder drivkraft til at være selvkørende men er også en teamplayer, der samarbejder med kompetenceteamet
- Sammen med dine kolleger og forhandlere formår du at finde de rigtige, tekniske- og kommercielle løsninger til både forhandler og dennes slutkunder

Dine faglige og personlige kvalifikationer:

- Teknisk og/eller kommerciel baggrund
- Dokumenteret erfaring med salg/account management indenfor IT branchen
- Erfaring med at sætte sig ind i nye systemer
- Kommerciel og resultatorienteret
- Trives i et travlt miljø og er ikke bange for at give den en ekstra indsats, når arbejdet skal være klar

Hvad tilbyder vi dig?

- Et spændende og energisk arbejdsmiljø
- En virkelig attraktiv lønpakke
- En uformel og inspirerende arbejdsplads med højt til loftet
- Spændende og innovative tiltag med forhandlerne
- Mulighed for at forme jobbet

Spørgsmål?

Du er velkommen til at kontakte salgsdirektør, Bo Søgaard på bs@elitecom.dk eller Adm. Direktør Jan Roedahl på jr@elitecom.dk for yderligere information om jobbet. Vi ønsker kun at modtage ansøgninger online – benyt derfor venligst kun ansøgningslinket.

Interesseret?

Send din ansøgning, dit CV og evt. andre relevante bilag via 'Søg stillingen'. Ansøgningsfristen er **søndag den 26. maj 2019**. Vi gør opmærksom på, at vi afholder samtaler løbende og lukker stillingen, når vi har fundet den rette. Startdato efter aftale.

Om Elitecom:

Hos Elitecom arbejder vi for, at vores kunder får den bedste oplevelse og service indenfor IT branchen. Det gør vi bl.a. gennem omhyggelig udvælgelse af vores medarbejdere, god ledelse og ved at lytte til markedet og ikke mindst til vores kunders behov. Vi brænder for at skabe det bedste arbejdsmiljø med spændende nye muligheder og ved af erfaring, at et godt arbejdsmiljø skaber de absolut bedste resultater.