

Velkommen til ALSO A/S

Sales Specialist (Surveillance) – ALSO A/S

Vi oplever stor vækst i vores Surveillance team og søger derfor en ambitiøs og målrettet Sales Specialist.

Vi tilbyder:

Du får stor frihed til selv at påvirke og planlægge din hverdag, og samtidig bliver du en del af ALSO's sales team, hvor du daglig indgår i et tæt samarbejde med dine kollegaer og din leder.

- Ansættelse i Danmarks førende IT distributionsvirksomhed med ambitioner om fortsat vækst
- Et spændende og udfordrende job med gode udviklingsmuligheder i samarbejde med branchens førende producenter
- At blive en del af en velfungerende arbejdsplads med gode kollegaer, humor og en uformel omgangstone
- En lønpakke, der modsvarer dine kvalifikationer
- Arbejdssted Taastrup, Danmark

Jobbeskrivelse og ansvar:

B2B salg med ansvar for vedligeholdelse og opbygning af relationer til eksisterende og nye Surveillance partnere, herunder vejledning samt krydssalg i forhold til vores andre business unit

Opbygning af pipeline i tæt samarbejde med den respektive produkt manager og produkt specialist

- Opdrive nye potentielle forhandlere
- Ansvarlig for at opnå mål og KPI'er på Surveillance produkter
- Vedligeholde relationer og udarbejde strategiske tiltag med partnerne.
- Ideudvikle og udarbejde kampagner i samarbejde med vores marketing manager
- Onboarding af nye forhandlere
- Booke samt gennemføre salgsmøder – statusmøder

Dine kvalifikationer:

For at lykkes i rollen som Sales Specialist, er det afgørende, at du som person er god til at kommunikere, har talent for at skabe og styrke relationer og kan møde mange forskellige mennesker i øjenhøjde.

- Kandidat med dokumenteret salgserfaring fra tidligere jobs foretrækkes
- Vi ser gerne du har 1-2 års erfaring enten inden for løsnings salg fra eksempelvis IT, Telcom eller alarm -branchen
- Kendskab til HIK Vision produkter er en fordel, men ikke et krav
- Stærk kommunikator, god præsentations teknik og ikke bange for at udfordre på en saglig og positiv måde
- Er nysgerrig og sulten efter at gøre en forskel på det danske IT Marked
- Gennemslagskraft og tør at stille krav
- Resultatorienteret
- Struktureret, kreativ og kan tænke ud af boksen med fokus på salgsinitiativer

- Forandringsvillig – Trives i et højt tempo
- Positiv af natur og holdspiller
- Du er vant til bruge Office-pakken og du taler og skriver godt engelsk.

Interesseret?

Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte HR Manager, Susan Kaas susan.kaas@also.com
Din ansøgning vil selvfølgelig blive behandlet fortroligt. Samtaler afholdes løbende.

Søg jobbet her

Om ALSO A/S

ALSO A/S er en del af ALSO Holding AG (Emmen / Schweiz) bringer udbydere og købere af IKT-industrien sammen. Virksomheden tilbyder tjenester på alle niveauer indenfor IKT-værdikæden fra en enkelt kilde. Med den europæiske B2B markedsplads samler ALSO alle logistiske tjenester, finansielle tjenesteydelser, leveringsydelser, solution services, digitale tjenester, og it-services sammen i individuelle servicepakker. ALSO's portefølje indeholder mere end 188.000 artikler fra omkring 500 leverandører. Virksomheden har omkring 3.520 medarbejdere i gennemsnit for året 2016 i hele Europa. I regnskabsåret 2016 (slutter den 31. december), har selskabet genereret en omsætning på 8,0 milliarder euro. Hovedaktionæren ALSO Holding AG er Droege Group, Düsseldorf, Tyskland. Yderligere oplysninger kan findes på <http://www.also.com>