

A group of five diverse business professionals (three women and two men) in a modern office setting, all smiling and looking towards the camera. They are dressed in professional attire like blouses, jackets, and a suit.

Velkommen til ALSO A/S

External Account Manager – ALSO A/S

ALSO A/S søger en proaktiv Account Manager til at drive salg og relationer til en række IT-forhandlere på det danske marked.

Grib chancen for at blive en del af Commercial Sales afdelingen, som i dag består af 28 dedikerede Account Managers.

Du skal kunne skabe langsigtede, tillidsfulde relationer med vores kunder. Du skal udvikle nye forretninger fra eksisterende kunder og aktivt søger nye salgsmuligheder.

Vi tilbyder

Ansættelse i Danmarks førende IT distributionsvirksomhed.

Et spændende, selvstændigt job i en international og vækstorienteret virksomhed med masser af udviklingspotentiale, personligt såvel som fagligt.

Vi er et team med højt til loftet og en afslappet jargon, der vægter personlighed samt et godt samarbejde højt, uden at gå på kompromis med professionalisme og ihærdighed i vores arbejde. Gode kolleger, samt interne træningsprogrammer vil støtte dig i dit daglige arbejde. Med til jobbet hører bl.a. kantineordning, sundhedsforsikring, 6 ugers ferie, pc, telefon og bil.

Jobbeskrivelse

Som Account Manager har du bl.a. følgende ansvarsområder:

- Hele tiden at kende dine kunders forretning og bidrage til deres udvikling.
- Sælge ALSO ind til kunderne, som den primære samarbejdspartner og kunne forsvare den merværdi som ALSO repræsenterer.
- Arbejde for at opnå den bedste share of wallet for dine kunder.
- Gennemføre salgsfremmende aktiviteter hos og med kunderne
- Opfølgning og håndtering af salgs pipeline via CRM.
- Etablere og vedligeholde aktivitets – og kundeplaner.
- Sparring med kolleger omkring Best practice.
- Tæt sparring med nærmeste chef omkring igangværende sager og understøttende aktiviteter.
-

Dine kvalifikationer

Som person er du resultatorienteret, selvstændig og udadvendt, og du arbejder struktureret, vedholdende og med et højt drive. Du har nemt ved at skabe langvarige relationer og du motiveres af at være sammen med

dine kunder og skabe resultater gennem dem. Du er målrettet, konkurrenceorienteret og har et naturligt vinderinstinkt.

Der er vigtigt for os, at du bliver en succes i rollen som External Account Manager og derfor forventer vi, at du:

- Har relevant salgserfaring
- Er energisk og proaktiv med øje for nye forretningsmuligheder
- Har gennemslagskraft og tør udfordre kunderne og formår at træffe beslutninger
- Kan begå dig på alle niveauer
- Er fyldt med gå på mod
- Har interesse og forståelse for IT
-

Interesseret?

Lyder dette som det helt rigtige job for dig, så send din ansøgning og CV hurtigst muligt pr. mail til hr.danmark@also.com mærket "**External Account Manager**". Din ansøgning vil selvfølgelig blive behandlet fortroligt. Samtaler afholdes løbende.

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>