

International Key Account Manager

Køb og salg af high-end performance IT-udstyr til internationale B2B kunder.

Jobbet

Sammen med vores engagerede salgsteam, får du mulighed for at bruge din power i en branche, der er i konstant bevægelse. Med reference til salgschefen får du ansvaret for selvstændigt at skabe og udvikle BtB kundeporteføljen og skabe langvarige relationer. Du har ansvaret igennem hele processen fra kontakten til leverandøren, afgivelse af tilbud, opfølgning og salg til kunden samt post sale. Du får rig mulighed for at være med til at præge din egen hverdag og dit arbejde.

Der kan forekomme rejseaktivitet til virksomhedens kunder og leverandører samt i forbindelse med konferencer, messer og lignende.

Din profil

Du har erfaring med internationalt salg, gerne indenfor branchen. Brancheerfaring er dog ikke et absolut krav.

- Du har god humor
- Er arbejdsom, struktureret og resultatorienteret
- Nytænkning og problemløsning er en del af dit DNA
- Motiveres af salg
- Stærk i din kommunikation (skrift og tale i min. engelsk)
- Arbejder selvstændigt og værdsætter frihed under ansvar

Hvad kan vi tilbyde?

Du tilbydes en fuldtidsstilling i et internationalt miljø i en 10 år gammel virksomhed i konstant udvikling og med store ambitioner.

Omgangstonen er uformel, præget af god humor, men med respekt for hinanden og vores omgivelser. Dine kolleger har rødder i ikke mindre en 7 forskellige lande.

Du aflønnes med en kombination af fast løn og provision, ligesom lønpakken indeholder pensions- og sundhedsordning.

Yderlige oplysninger om jobbet kan du få ved at kontakte Malene N. Christensen, tlf. 66 80 61 32.

Vi behandler ansøgninger løbende og ansætter, når vi har fundet den rette, så send en motiveret ansøgning og CV hurtigst muligt – vi glæder os til at høre fra dig. Ansøgningen kan du sende til jobs@kosmostec.com