

# Account Manager

## BtB salg \* Midt-/Nordjylland

### Alsidede udfordringer

Den kommende Account Manager får ansvaret for at vedligeholde og udbygge forretningen i distriktet.

Dette indebærer salg til eksisterende kunder, hvor det bliver opgaven at forankre positionen, og identificere nye forretningsområder ved at bearbejde nye afdelinger, introducere nye leverandører, præsentere nye løsninger og involvere leverandørerne i opgaverne hos kunden.

Din tilgang er meget løsningsorienteret, med fokus på, hvad der giver teknisk og kommerciel værdi for kunden. Du samarbejder med – og får support fra kompetente kolleger fra den lokale organisation og HQ.

### BtB salgs baggrund

Du har en sikkert en baggrund inden for teknisk BtB salg, eventuelt med salg til producerende virksomheder. Det er ikke så afgørende, hvilke produkter, du har solgt.

Det er mere vigtigt, at du kan sælge, hvilken værdi, det giver at samarbejde med vores klient.

Af personlige egenskaber lægges der vægt på troværdighed, gennemslagskraft og et godt energiniveau.

### Markedsleder

Vores klient tilbyder alsidede udfordringer, teknisk - og kommercielt, og der er rigtig gode udviklingsmuligheder.

Du er velkommen til at kontakte partner John Wagner hos People Capital Partner, på telefon 30 24 24 09, hvis du ønsker yderligere informationer, inden du sender dit CV.

Send gerne dit CV til [job@peoplecapital.dk](mailto:job@peoplecapital.dk). Vi behandler naturligvis alle henvendelse med diskretion.

Vores klient er en stor og kendt markedsleder inden for sit forretningsområde, med mere end 1000 medarbejdere.

Virksomheden har en særdeles bred produktportefølje, og en stærk leveranceorganisation, der sikrer høj grad af tilgængelighed og servicegrad til kunderne.

Virksomheden arbejder tæt sammen med globale og lokale producenter af tekniske produkter og løsninger, og sikrer kunderne en kompetent rådgivning.

Til at fastholde og udbygge den nuværende position søges nu en kompetent Account Manager.



PeopleCapitalPartner assisterer virksomheder med at udvælge og udvikle nuværende og fremtidige medarbejdere

Næsseslottet  
Dronninggårds allé 136 · 2840 Holte  
CVR 27 58 94 13  
[contact@peoplecapital.dk](mailto:contact@peoplecapital.dk)