

Client Manager

Løsnings- og projektsalg

Eksisterende og nye kunder

Du får ansvaret for en række eksisterende kunder, hvor det bliver din opgave at identificere nye opgaver og projekter, scope disse i samarbejde med Presales, og close salget.

Herudover bliver det din opgave at opsøge og bearbejde nye potentielle kunder inden for de segmenter, hvor vores klient har referencekunder og dyb kompetence.

Du får støtte i alle dele af salgsprocessen fra en organisation, der har viden og kompetence til at sikre dig succes i stillingen.

Kompetent løsningsprofil

Du har en god baggrund inden for løsnings salg, enten erhvervet med erfaring inden for ERP, CRM, BI eller andre løsningsområder, der kræver en vedholdende og proaktiv indsats overfor kunden.

Du har gode evner til at bearbejde forskellige niveauer i kundens organisation og påvirke relevante stakeholders.

Som person er du flittig, analytisk stærk og i besiddelse af et vindende og troværdigt væsen.

Potentialet

Vores klient har et stort uforløst potentiale, og du bliver en vigtig nøgleperson i at realisere potentialet.

Virksomheden er nu gearet med ny ledelse og kompetent bestyrelse og de nødvendige ressourcer.

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

Send gerne dit CV til job@peoplecapital.dk - og vi behandler naturligvis alle henvendelser fortroligt.

Vores klient er en danskejet virksomhed, beliggende i Storkøbenhavn, der leverer software – og digitale løsninger til en række lokale og internationale kunder.

Disse løsninger er komplekse og kræver dyb faglighed og kompetence af deres leverandører, og det er præcis her, vores klient har sin eksistensberettigelse og styrke.

Virksomheden ønsker nu at styrke sine relationer til kunderne gennem ansættelse af en kompetent.