

CLIENT DIRECTOR

Har du entreprenørevner?

FORRETNINGSUDVIKLING

Med reference til partner kredsen får du ansvaret for at deltage i opbygningen af en ny forretningsenhed. Dette indebærer, at du bearbejder markedet, både new business markedet og eksisterende klienter.

Du driver salgsprocessen, og du arbejder tæt sammen med Product Owner, der er din faglige og digitale støtte i salgsarbejdet.

Du sikrer fremdrift i salgsprojekterne, og du opbygger en pipeline af potentielle projekter. Du er ansvarlig for forecast

BAGGRUND & PROFIL

Du har en relevant uddannelse, og salgserfaring fra BtB markedet, hvor du har demonstreret dine evner som en troværdig sparringspartner for klienter, der står overfor at investere i deres digitale udvikling.

Du har solidt kendskab til trends og digitale strategier, og din tillidvækkende og troværdige personlighed giver dig de bedste forudsætninger for succes.

Du har et godt drive, gode samarbejdsevner og solide analytiske evner.

TILBUDET TIL DIG

omfatter virkelig gode muligheder for personlige, faglige og økonomiske muligheder for den rette entreprenør profil. Du får god opbakning fra en kompetent og ambitiøs organisation.

Hertil kommer naturligvis lønforhold, der matcher de stillede krav, og hvor der for den rette vil være gode indtjeningsmuligheder.

Nysgerrig, interesseret eller i tvivl, om det er det rette for dig – Ring til Partner John Wagner på telefon 30 24 24 09 hos People Capital Partner – eller send gerne dit CV til job@peoplecapital.dk

Vores klient er et danskejet anerkendt digitalt bureau, der gennem en årrække har opbygget en solid position på markedet med kendte og succesrige klienter i porteføljen.

Virksomheden, der er beliggende centralt i København, ønsker nu at opbygge et nyt kompetence - og forretningsområde, og søger en kommerciel ansvarlig for forretningsområdet.