

Skandinavian Account Manager

Skab din egen karrierestilling

Ambitiøs ACCOUNT MANAGER til nyoprettet stilling

Vi har fart på, og vi vækster. Til at sikre vores fortsatte vækst søger vi en ACCOUNT MANAGER, som skal vedligeholde og udbygge vores position på det skandinaviske marked.

Hvem er vi?

glassFOREver er en dansk virksomhed, der udvikler innovative løsninger indenfor genanvendelige, genbrugelige og miljøvenlige plastik-/glas, -kopper & -kander, mm. Vi har fokus på funktionalitet, miljø, genbrug og sikkerhed i vores produkter.

Vores kunder er hoteller, natklubber, barer, restauranter, kantiner, fængsler, plejehjem og mange flere. Vi sælger i det meste af Europa.

Hvad søger vi?

Vi søger dig, der har et meget højt drive, du er selvmotiverende og selvkørende. Du har sort bælte i relationsarbejde, men mestrer også opsøgende salg.

Dine arbejdsopgaver bliver blandt andet:

- Konceptsalg
- Rådgivning
- Udvikling af kunder
- Oplæg og sparring omkring marketingsplaner sammen med dine kunder
- Besøge nuværende og nye kunder
- Lave årsbudgetter sammen med dine kunder
- Produkttræne dine kunder

Som ACCOUNT MANAGER er det vigtigt, at kunne lokalisere de rigtige samarbejdspartnere i Skandinavien, pleje og udvikle eksisterende kunder, og sælge de rigtige løsninger ind.

Du kan forvente solid opbakning fra kontoret i Vejle, og der vil være en grundig introduktionsperiode.

Hvem er du?

Det kan være en fordel, hvis du har en baggrund i HORECA-branchen, men dette er ikke et krav. Du har en salgsbaggrund, og kan begå dig på alle niveauer i en organisation. Du trives mere ude ved kunderne, end du gør på kontoret. Din alder betyder ikke noget for os. Du kan være ung med masser af energi eller ældre i gårde med en masse erfaring.

Du er vant til at arbejde ud fra et budget.

Selvstændig. Selvkørende. Selvmotiverende er ord der klæber til dig. For at få succes i denne stilling, er det meget vigtigt, at du har et naturligt *drive*. Det betyder, at du kan drive dig selv og salget fremad, være

opsøgende og nysgerrig. Dine personlige kompetencer er vigtigere end dine faglige. Vi lærer dig grundigt op. Forvent ca. 20 rejsedage ud af Danmark om året.

IT: Du har styr på almindelige IT-redskaber som Office Pakken, herunder også Power Point. Du har kendskab til CRM-systemer, Dropbox, Navision osv.

Sprog: Vi forventer, at du kan tale og skrive dansk og engelsk.

Hvad tilbyder vi?

- Salgskarriere i en spændende branche.
- Frit og selvstændigt job, hvor du i høj grad tilrettelægger din egen dag.
- Fast løn på 35.000 kr. pr. måned, bonusordning, firmatelefon, internet og kørselspenge.

Der vil være gode muligheder for at udvikle dig i virksomheden.

Kunne du tænke dig at komme med på vores vækstrejse så kontakt:

Jack Bang
Sales Director
Tlf.: 2628 8233
Mail: jb@glassforever.com

www.glassforever.com