



Key Account Manager til markedets vildeste løsninger

Er du markedets bedste BTB-sælger, og ønsker at sælge markedsledende løsninger der benytter sig af den nyeste teknologi og tilføre kunderne ekstrem værdi og fleksibilitet? Så læs videre her ->

Vi søger en Key Account Manager til at varetage whole-sale til SMV kunder i DK -> én der ved hvad det vil sige at kommunikere løsninger og værdi. Én der kan omsætte 'cutting edge solutions' til hverdag og udbytte for kunder på alle hierarkiske niveauer.

Du vil blive en del af et eksisterende stærkt salgsteam og have daglig sparring med både salgskolleger og tekniske konsulenter.

Du bliver sparringspartner og rådgiver for vores kunder, når det gælder valg af løsning, samtidig med at du skal have overskud til at skabe gode kunderelationer i en travl og hektisk hverdag. Derudover finder du det helt naturligt at præsentere produktnyheder og lave et godt mersalg, som du selvfølgelig betragter som god kundeservice.

Din profil

Du har bred, og dokumenteret, salgserfaring indenfor it-branchen. Du formår at tilpasse din kommunikation og formidle produktet, som ikke kun rører ved den operationelle del af virksomheden – men i høj grad også den strategiske. Som person er du konkurrenceminded og trives godt med en transparent målstyringsproces og konkrete salgsmål.

Dine faglige kvalifikationer:

- Gode kommunikationsevner – både skriftligt og mundtligt
- Ambitiøs og har et stort drive
- Robust og vedholdende med et ægte hungeren
- Udadvendt og salgsorienteret med sans for forretningsmuligheder
- Struktureret og har sans for detaljer

Om JDM

JDM er Microsoft Gold Partner og tilbyder markedets mest intelligente løsninger indenfor it-drift, cloud, SharePoint, forretningsudvikling, Kommunikation (SfB/Teams) og meget mere til virksomheder der ønsker at forbedre deres økonomi, effektivitet og konkurrenceevne via intelligente it-løsninger. Vi har egne certificerede specialister, som gør os i stand til at tilbyde moderne løsninger baseret på Microsoft Cloud-teknologier. Vores mission er at øge produktiviteten og sikkerheden for dermed at styrke konkurrenceevnen hos virksomheder og organisationer i Danmark.

Vi tilbyder:

En spændende og alsidig hverdag, som byder på mange typer opgaver på tværs af virksomheden. Et job med fremtidige muligheder, medbestemmelse og strategisk indflydelse.

Samt en attraktiv lønpakke.

Ansøg og kontakt

Vil du vide mere om stillingen, er du velkommen til at kontakte:
Kenneth Holm Lildholdt, COO på +45 63 13 30 19 / khl@jdm.dk

Ansøgning med CV og relevante dokumenter bedes sendt til: job@jdm.dk

