

Strategisk Sælger til ViewNet

Er du klar til at tage det næste skridt i din karriere og blive en del af en virksomhed, der skaber værdi gennem innovative løsninger og stærke kunderelationer? Vi søger en strategisk sælger med drive og forretningsforståelse til at styrke vores team og være en del af vores ambitiøse vækstrejse.

Om stillingen

Som strategisk sælger hos ViewNet bliver du en nøglespiller i at drive vores B2B-vækststrategi i Danmark såvel som i Europa sammen med dine kollegaer i salgsteamet. Din primære opgave vil være at identificere, opbygge og udvikle nye kunder i nye markeder. Du vil arbejde tæt sammen med kunderne for at forstå deres behov og sikre værdiskabende løsninger, der understøtter deres forretningsmål. Samtidig vil du spille en vigtig rolle i at udvikle langsigtede kunderelationer, hvor der er fokus på kontinuerlig vækst og samarbejde.

En central del af dit arbejde vil være at styre salgsprocessen fra start til slut. Dette indebærer opsøgende salg, forhandling af aftaler og implementering af løsninger, der sikrer en sund forretning for begge parter. Din evne til at skabe og eksekvere på en effektiv salgsstrategi bliver afgørende for at sikre vedvarende succes. Derudover vil du fungere som en vigtig sparringspartner for CEO og resten af teamet, hvor du bidrager med din ekspertise i strategisk salg.

Ansvarsområde

Vi forventer, at den rette kandidat vil kunne varetage følgende opgaver:

- **Strategisk salgsudvikling:** Identificere og udvikle nye markeder og kunder gennem opsøgende salg, særligt i B2B-segmentet.
- **Forhandling & forretningsudvikling:** Anvende forhandlingsteknikker til at sikre værdiskabende aftaler med høj dækningsgrad.
- **Teknisk salg:** Forstå kundernes tekniske behov og omsætte det til skræddersyede løsninger.
- **Kundepleje & relationsopbygning:** Vedligeholde og udvikle eksisterende kunderelationer for at sikre vækst.
- **Markedsindsigt & konkurrentanalyse:** Holde dig opdateret på branchetendenser, konkurrenter og nye forretningsmuligheder.
- **Samarbejdsrelationer:** Tæt samspil med Key Account Managers (KAM) omkring forhandlinger og projektgennemførelse.
- **Ekstern aktivitet:** Deltagelse i branchemesser og netværksarrangementer for at repræsentere ViewNet og udvide vores markedsposition.
- **Intern sparring & motivation:** Bidrage som specialist i salgsteamet og være en aktiv medspiller i at motivere og understøtte teamets performance.

I denne rolle skal du være indstillet på en betydelig rejseaktivitet, både i Danmark og på tværs af Europa.

Din profil

For at få succes i denne rolle forestiller vi os, at du har en stærk baggrund inden for strategisk salg og forhandling med min. 10 års tidligere erfaring. Du er drevet af at skabe resultater, både på egen hånd og i fællesskab med dine kollegaer – du formår at vinde nye kunder og er effektiv i din planlægning af rejseaktiviteter. Derudover ser vi gerne, at du har:

- Erfaring med teknisk salg, hvortil en teknisk uddannelsesbaggrund er fordelagtigt.
- Relevant efteruddannelse eller certificering: Det er en fordel, hvis du har gennemført kurser i forhandlingsteknik, salgsstrategi eller lignende.
- Kendskab til Monday som CRM og planlægningsværktøj er et plus.
- En stærk profil indenfor kommunikation, der formår at bygge relationer på tværs

Branche:

Handel og service,
Informationsteknologi,
Salg og kommunikation

Kontaktperson:

Lars Dalvig
CEO
+45

Arbejdssted:

ViewNet
Ingolf Nielsens Vej 20
6400 Sønderborg

af organisationer og niveauer.

- Flydende dansk og engelsk kundskaber, og kompetencer i tysk vil være en fordel.

Vi tilbyder:

Du vil få en central rolle i en ambitiøs virksomhed, der har stort fokus på vækst og innovation. Vi tilbyder et inspirerende arbejdsmiljø, hvor du bliver en del af et team af dygtige kollegaer og får mulighed for faglig sparring på højt niveau. Derudover kan du se frem til en attraktiv lønpakke med en bonusordning samt mulighed for løbende kompetenceudvikling. Vi værdsætter fleksibilitet i arbejdet, hvilket betyder, at du får mulighed for hjemmearbejde og en selvstændig arbejdsdag med stor frihed under ansvar.

Bliv en del af ViewNet og vær med til at skabe stærke resultater gennem strategisk tænkning og engageret salg. Vi ser frem til at modtage din ansøgning!

Ansøgningsproces

PULS Human Relations faciliterer rekrutteringsprocessen på vegne af ViewNet. Vi afholder løbende samtaler, og stillingsopslaget lukkes, når den rette kandidat er fundet. Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte HR-konsulent Simin Kopischke hos PULS Human Relations på +45 43 14 42 07 for yderligere information.

Om ViewNet

ViewNet er Nordens førende producent og udbyder af LED Storskærms løsninger, og