

Sælger søges til ViewNet i Sønderborg

For ViewNet i Sønderborg søger vi en sælger, der kan bidrage til den solide vækst, hvor virksomheden pt driver mere end 3.000 udendørs LED storskærme i ind- og udland og sammenlagt har produceret og etableret mere end 10.000 m2 LED storskærme.

ViewNet tilbyder komplette digitale signage systemløsninger inklusiv drift, software, support og service.

Som udvikler af systemer og elektronik, har virksomheden fokus på at reducere energiforbrug, forenkle brugergrænseflader, effektivisere kundens applikationer og sikre høj kvalitet i både produkt, grafisk opsætning og investeringsløsninger.

Virksomheden har over mange år etableret sig som en professionel og førende spiller på markedet for Digital Out Of Home (Dooh) og AV storskærm systemer til både udendørs og indendørs brug. Kunderne er særligt fokuserede på de optimeringsmuligheder ViewNet tilbyder i forhold til at reducere energiforbrug.

Om jobbet:

Efter grundig oplæring i vores løsninger og vores salgsværktøjer, får du ansvaret for at videreudvikle virksomhedens salg i Danmark og på sigt i Tyskland. Dit fokus bliver salg til nye og til eksisterende kunder - og vi arbejder professionelt med lead-generering.

Ledelsen har lagt en ambitiøs vækststrategi for Danmark, Norge, Sverige og Tyskland. Lars Dalvig deltager i salgsopgaver sammen med resten af holdet, som pt. består af 3 KAM kolleger og en grafiker der også deltager i udarbejdelse af tilbud.

Om dig:

Du deltager i salgsarbejdet på lige fod med de øvrige kolleger i salgsafdelingen. Stillingen er åben fordi virksomheden ønsker at fastholde det momentum der over flere år er opbygget professionelt. CRM-systemet er implementeret, og der er fokus på yderligere digitalisering samt effektivisering af salgsprocessen.

Du skal have erfaring med salg og har et godt fundament i forhold til kendte salgsteknikker. Du evner både at spotte mulighederne, lytte til kundens behov og sikrer at få lukket aftalen.

Vi er meget optaget af, at dit mindset er indstillet på ny-salg, og at du begejstres af resultater samt muligheden for at møde kunderne, der hvor de er.

Det er en fordel at du har teknisk erfaring og/eller uddannelse.

Ord der kendetegner dig, og som vi mener vil være nødvendige for at skalere virksomhedens salg med succes:

- Engagerende og udadvendt
- Ambitiøs og vedholdende
- Effektiv, hurtig og grundig
- Afsluttende, overholder aftaler og sikrer at resultater lever op til forventninger

Hos virksomhedens kunder vil du møde personer fra indkøb, IT og marketing. Du skal derfor kunne kommunikere med mennesker på alle niveauer og med mange forskellige interesser og baggrunde.

Vi forventer at du taler dansk og engelsk på højt niveau. Kan du tysk, er det en fordel.

Det er en fordel at du kender til Monday som planlægningsværktøj, har hands-on erfaring med praktiske forhold (bookning af fly m.v.). Du skal endvidere være indstillet på at kunne lære fra dig, så virksomheden fortsat løfter det professionelle niveau. Du vil skulle deltage i relevante messer og udstillinger i ind- og udland.

For den rette kandidat vil der være gode udviklingsmuligheder i virksomheden.

Om ViewNet:

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

Ansøgningsfrist:
Hurtigst muligt

Samtaler afholdes:
Løbende

Branche:
Salg og kommunikation

Arbejdssted:
ViewNet
Ingolf Nielsens Vej 20
6400 Sønderborg

producerer samt installerer LED storskærme, pyloner og indendørs storskærme af bedste kvalitet. Fokus er på høj driftssikkerhed, lang levetid samt de nyeste og bedste energimæssige løsninger og digital signage styring. Alle storskærme er designet og samlet i Danmark, på egen fabrik i Sønderborg. ViewNet er en ordre producerende virksomhed og er primært drevet via projektsalg. Vi sælger udelukkende B2B ViewNet Systems blev etableret i 2009 og har i dag virksomhed i Danmark og Tyskland hvorfra de omliggende lande betjenes. Ud over Danmark er der fokus på Norge, Sverige, Færøerne, England, Holland og Frankrig.

Se nogle af de mange spændende løsninger vi har leveret: www.viewnet.dk/cases

Ansøgningsproces

Vi afholder løbende samtaler, så søg gerne hurtigst muligt.

Har du spørgsmål til jobbet, kan du kontakte:

CEO: Lars Dalvig, e-mail: ld@viewnet.dk

PULS Human Relations er rekrutteringspartner, og kan kontaktes her:

Marck Thorning, e-mail: marck@puls-hr.dk, Mobil: +45 4314 4201