



AUTOBAHN APS SØGER SÆLGER, TIL SALG AF MARKETING AUTOMATION LØSNINGER

- Kan du opbygge og udvikle din egen portefølje af kunder?
- Kan du skabe gode salgsresultater fra start til slut?
- Kan du booke dine egne møder hos vor målgruppe?
- Kan du skabe værdiskabende relationer, afdække kundernes behov og vil du gå langt for at levere kundernes projekter?

Så er det dig vi søger!

Autobahn leverer Marketing Automation løsninger til virksomheder i Danmark og Norden. Vi er ved at rykke os fra at være en start-up virksomhed, til at blive en mere etableret virksomhed. Her kommer du ind i billedet. Vi søger derfor en dygtig og selvstændig sælger, som kan tage ansvar for salgsprocessen og være med til at løfte forretningen til næste niveau. I første omgang vil dit fokus være at opbygge pipeline og sørge for at vi hele tiden har et højt antal af salgsmøder i bogen. Du skal derfor have evnen til at tage de lange seje kampe i telefonen, såvel som evnen til at opbygge stærke relationer ude hos kunderne.

Vi henvender os primært til mellemstore og større virksomheder og vi snakker typisk med beslutningstagere, der sidder højt i organisationen. Det er derfor vigtigt at du kan føre en god saglig dialog med alle typer af mennesker. Vi forventer ikke at du ved alt om Marketing Automation – det skal vi nok lære dig.

OM DIG:

- Lader dig ikke stoppe af et nej
- Du er professionel i kontakten med kunden
- Du er god til at skabe relationer
- Evner at opbygge din egen kundeportefølje
- Kan føre samtaler med alle fra receptionisten til direktøren
- Du har erfaring med booking af møder

VI TILBYDER:

- Fast løn efter kvalifikationer, med mulighed for yderligere resultatlønning
- Mulighed for at lære alt om Marketing Automation
- Frokostordning
- Muligheden for at "Være med fra starten"
- Mulighed for at påvirke og udvikle din egen rolle i salget i fremtiden

OM OS

Vi hjælper virksomheder med at implementere og optimere Marketing Automation løsninger. Med mange års erfaring i bagagen, fra implementering hos flere af nordens største virksomheder, gør vi det simpelt og hurtigt for vores kunder at opnå resultater. Vi sørger for at implementere teknologi der kan håndtere selv de mest ambitiøse projekter og som giver mulighed for at skalere løsningen. Vi har udviklet en metode til at optimere resultaterne, igennem en agil, datedrevet proces, der passer enhver virksomhed.

KONTAKT

Din ansøgning og CV skal sendes til kasper@autobahncph.dk. Hvis du har spørgsmål til positionen, er du meget velkommen til at tage kontakt til Kasper Larsen på 5151 4784.