

Key Account Manager til Bilpriser.dk på Sjælland

Bilpriser.dk søger en dygtig og samvittighedsfuld Key Account Manager med mod på nye, spændende udfordringer. Er det dig?



I denne nyoprettede stilling som Key Account Manager i bilpriser.dk bliver din primære opgave at sælge og tilpasse vores IT-løsninger til den enkelte kunde. De produkter, du skal sælge, er tilegnet brugtbilsmarkedet og indbefatter værktøjer til prissætning og lagerstyring af biler, risikostyring af større bilflåder, markedsanalyser samt dokumentation af aktuelle markedspriser. Inden du bliver sluppet løs for dig selv, vil du modtage en grundig oplæring i de produkter og løsninger, som du skal formidle. Du vil opleve en stor handlefrihed og god mulighed for at sætte dit eget præg på stillingen i fremtiden.

Dine daglige opgaver vil være:

- ❖ salg af vores løsninger/produkter ved hjælp af en målrettet indsats mod følgende segmenter: autoforhandlere, forsikringsselskaber, finansieringsselskaber og leasingselskaber
- ❖ servicering af eksisterende kunder
- ❖ løsning af konkrete opgaver tilpasset den enkelte kunde
- ❖ udarbejdelse af dokumentations- og analysematerialer
- ❖ daglig opdatering af kundeaktiviteter i vores CRM-system (vi bruger Salesforce).

Faglig profil:

- ❖ Vi ser helst, at du har kendskab til autobranschen og/eller den finansielle verden.
- ❖ Du har gode analytiske evner og forstår at sætte dig ind i kundens behov.
- ❖ Som person er du troværdig og tillidsvækkende og har minimum 5 års dokumenteret salgserfaring.
- ❖ Du befinder dig godt i forhandlingssituationen med beslutningstagerne, og du er ikke bleg for at forhandle store aftaler på plads.
- ❖ Du har et skarpt fokus på at skabe resultater og nå dine mål.
- ❖ Du lader dig ikke skræmme af administrative opgaver og teoretisk forretningsforståelse.
- ❖ Kendskab til Office pakken med fokus på Excel og PowerPoint er en forudsætning.

Personlig profil:

Som person er du engageret og energisk med gode formidlingsevner. Du har en åben, positiv og "smilende" personlighed og er god til at opbygge og vedligeholde relationer. Du er særdeles opmærksom på værdien af at have en god balance mellem det sælgende og skabelsen af gode og varige løsninger sammen med kunderne. Vi forventer, at du efter oplæringen i høj grad vil være selvkørende og i stand til at skabe gode

resultater i dit møde med kunderne. Din indsats vil blive målt i forhold til dine opnåede resultater og kundernes tilfredshed.

Geografisk vil de fleste af dine kunder være placeret på Sjælland, hvorfor vi forventer, at du bor på Sjælland. Du vil som udgangspunkt arbejde hjemmefra, men du må også forvente, at der vil være en del dage, der skal tilbringes på vores hovedkontor i Odense C.

Mærk iværksætterånden

Selv om vi er en veletableret IT-virksomhed, har vi stadig en stærk iværksætterånd, som går hånd i hånd med en god og afslappet atmosfære. Her er ikke langt fra beslutning til handling, og du vil opleve en stor frihedsgrad i forhold til, hvordan du løser dine opgaver. Desuden kommer du til at arbejde i en virksomhed med stort medarbejderfokus. Vi prioriterer Work Life Balance, for det ligger os meget på sinde, at vores medarbejdere er glade og motiverede.

Derudover tilbyder vi:

- ❖ Lønpakke – med fast løn samt bonusordning
- ❖ Pensionsordning samt Sundhedsforsikring
- ❖ Bilordning
- ❖ Firmabetalt mobiltelefon
- ❖ Bærbar PC, Ipad samt betalt internet
- ❖ Kantineordning
- ❖ Forskellige firmaarrangementer
- ❖ Ansættelse efter funktionærloven

Om os

Bilpriser.dk er markedets mest besøgte side, når private og semi-professionelle skal have vurderet deres nuværende eller kommende bil. Desuden giver vi mulighed for at søge på brugte biler samt læse Bilpriser.dk's nyhedsstof og aktuelle bil-analyser, der anvendes og citeres flittigt af pressen.

Vi har til huse i Odense, hvor vi arbejder i et åbent kontorlandskab, der er præget af en uformel omgangstone. Vi har stor fokus på de menneskelige ressourcer og lægger vægt på faglig- og personlig udvikling med udgangspunkt i individuelle behov og ønsker.

Tiltrædelse

Snarest muligt.

Interesseret?

Så glæder vi os til at høre fra dig! Send din ansøgning samt CV til job@bilpriser.dk snarest muligt, da vi løbende vil afholde samtaler. Skriv venligst Key Account Manager Bilpriser.dk i emnelinjen.

Har du spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Direktør Thomas Groth via mail tga@bilpriser.dk eller på mobil: 22 21 51 51.

Bilpriser.dk, BilpriserPro.dk og INDICATA.dk hører under Autorola Group Holding A/S, som er et 100% danskejet selskab, der bl.a. har specialiseret sig i at udvikle værktøjer til dynamisk og aktuel vurdering af biler. Selskabet står også bag bilauktionen Autocom.dk og Bilsalg.dk. Autorola har 17 datterselskaber spredt over hele verden og ca. 365 medarbejdere.