

Salg-kunde konsulent

Bidrag fra Tor Erik Børmarken
torsdag 28. august 2008
Sist oppdatert torsdag 28. august 2008

Vår oppdragsgiver er et Svensk selskap som leverer løsninger innen E-post, DM/nyhetsbrev til markedsføring for større selskaper og organisasjoner. Siden oppstarten i 2001 har selskapet blitt markedsleder i Skandinavia. Selskapet hovedprodukt brukes av mer en 1600 selskaper i europeiske land. Selskapet har jobbet på det norske markedet i 2 år, og har flere store kunder på sin referanseliste. Selskapet ønsker nå å satse med en egen avdeling i Norge, da dette markedet er stort og produktene er etterspurt. Denne avdelingen er operativ i dag, og har allerede tatt en solid markedsposisjon. Vi søker etter Salg/kunde konsulent.

Beskrivelse Kort om stillingenFirmaC2 Karriere AS for oppdragsgiver Nettside StedOsloTittelSalg - kundekonsulentSektorPrivatRolleFagpersonOmfangHeltidVarighetFastStillinger1 Kategori 1 Kategori 2 Søk på stillingenPost sendesC2 Karriere AS, C J Hambros plass 2c, 0164 Oslo MerkesProsjektleder Spørsmål om stillingenKontaktTor Erik BørmarkenTittelDaglig LederE-posttor@c2.noTelefon 47028887_____KontaktSigurd Hovlandsdal TittelSenior partner E-postsigurd@c2.noTelefon 97691140_____

Ansvarsområder: Salg av selskapet produkter og tjenester mot B2B marked. Sentrale oppgaver vil være:- Skape interesse og holde presentasjoner for potensielle kunder - Nysalg- Porteføljesalg- Drifte din egen portefølje - Marked med et stort potensial.

Vi tilbyr:En stilling i et selskap med en betydelig vekst de siste årene. Selskapet har satt seg som mål å være blant de beste på løsninger og utvikling. Det gis grundig opplæring på produkter og tjenester, og det vil være en kontinuerlig utvikling av både selskapet og ansatte. Produktene som selges oppleves som lett solgte da etterspørselen etter disse tjenestene er så stor. For riktig kandidat vil det være raskt å komme seg opp på et tilfredsstillende nivå med et stort antall kunder. Selskapet legger vekt på frihet og eget ansvar, men også på et inkluderende arbeidsmiljø som både ivaretar ansatte og gir alle forutsigbarhet.Lønnsmodellen som er lagt opp gir veldig gode forutsetninger for høy lønn. Modellen består av høy fast lønn, provisjon og provisjon på portefølje. Selskapet kan tilby store karriere muligheter i et selskap som er i startfasen i Norge

Utdanning og kvalifikasjoner:Kandidaten vi søker har gjerne høyskole utdanning innen salg og markedsføring. Annen relevant utdanning eller erfaring kan veie opp for manglende utdanning. Det er ønskelig at kandidaten har erfaring fra salg innen B2B marked i minimum 1 år, med salg innen internettmarkedsføring, eller tilsvarende bransjer.

Egenskaper:Du må være en målbevisst person som er nøyaktig, strukturert og selvstendig. I denne stillingen inngår det en del presentasjoner mot næringslivet og det kreves at du har erfaring og håndterer slike prosesser. Vi ønsker kandidater som har en løsningsorientert holdning.