

Key Account Manager

Brænder du for salg og motiveres du af at skabe resultater sammen med andre? Har du flair for økonomi og motiveres du af at arbejde hands-on med alle typer af opgaver indenfor salg, så er du måske vores nye Key Account Manager. Har du endvidere en 'hunter-profil', så læs straks videre...

E Foqus er en ambitiøs IT-virksomhed med ekspertise i specialløsninger bygget på blandt andet Microsoft Dynamics NAV løsninger. Vores hovedkontor ligger i Lyngby nord for København, hvor størstedelen af vores medarbejdere arbejder. Vi har desuden medarbejdere i Vancouver, Canada og i Kuala Lumpur, Malaysia. I alt er vi pt. ca. 50 medarbejdere i virksomheden.

Vi søger

Til vores dygtige og kompetente salgsteam, søger vi endnu en Key Account Manager, der brænder for løsningsorienteret salg. Med ledelsesreference til vores Sales Manager, vil du blive en del af vores salgsteam og være en vigtig medspiller i, at vi når vores ambitiøse mål. Du kan lide at være hands-on og selv være ansvarlig for din egen kundeportefølje samt alle de salgsrelaterede opgaver der er forbundet hermed.

Dine vigtigste arbejdsopgaver

Din vigtigste opgave er at udbygge vores markedsandel gennem salg til eksisterende kundeportefølje, og aktivt opdyrke nye kunder til E Foqus. Du vil fordele din tid med 70% på 'hunting' af nye kunder og 30% på 'farming' af eksisterende kunder.

Som vores Key Account Manager, vil dine opgaver bl.a. omfatte:

- Opsøgende salg og udvikling af nye kunder
- Udvikling af din egen kundeportefølje, herunder udformning og eksekvering af kundeplaner
- Kundekontakt, både på et kommercielt og teknisk niveau
- Kontraktforhandlinger, salg og rådgivning
- Aktiv medvirken ved udarbejdelse og implementering af salgsstrategien samt salgs- og aktivitetsmål
- Drive salgsfremmende aktiviteter i samarbejde med salgsteamet

Dine kvalifikationer og baggrund

- Du har en relevant længerevarende kommerciel uddannelse, gerne indenfor salg og økonomi
- 5-10 års dokumenteret erfaring med salg, herunder salgsfremmende aktiviteter
- Du er god til tal og har en god økonomisk forståelse
- Kendskab til projekt-/løsningsorienteret salg samt ERP-løsninger, særligt MS Dynamics 365 og Business Central, vil være en stor fordel, men ikke et krav.

Din person

- Du en 'hunter', der bliver motiveret af at skabe kontakt til nye kunder
- Du er en udadvendt person med masser af drive og gå på mod

E Foqus Danmark A/S
Firskovvej 36, 1. tv.
2800 Lyngby

Tlf.: +45 70 209 201
Fax: +45 70 209 203
www.efoqus.dk

- Du er analytisk skarp og besidder en stærk kommerciel forståelse
- Du er resultat- og handlingsorienteret og har en eksekverende arbejdsstil
- Du arbejder struktureret og målrettet og lader dig ikke gå på af modgang
- Du har gennemslagskraft, karisma og er en stærk kommunikator, der kan begå sig på alle niveauer

E Foqus tilbyder

Ansættelse i en dynamisk virksomhed i god vækst og med ambitioner på både egne og medarbejdernes vegne. Tempoet er højt, og kulturen er uformel og præget af tæt samarbejde på tværs af afdelinger. Vi tilbyder dig dygtige, gode og hjælpsomme kolleger samt en hverdag med plads til smil og humor. Du tilbydes en god lønpakke indeholdende pensionsordning og ekstra feriefriidage samt frokostordning.

Matcher ovenstående din profil og dine ønsker? Så vil vi glæde os til at modtage din motiverede ansøgning og CV på hr@efocus.com.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte HR Manager Katja Odder Erikstrup på 2270 2127. Vi behandler ansøgningerne løbende.