

Key Account Manager til Aalborg

AV CENTER er én af Danmarks førende virksomheder indenfor salg, installation, service og udlejning af audiovisuelle (AV) installationer. AV CENTER beskæftiger i dag over 150 medarbejdere, hvoraf mange har over 20 års erfaring med professionelt AV udstyr. AV CENTER Aalborg er 20 engagerede medarbejdere, som holder til i moderne og nyindrettede lokaler i Nørresundby.

Med reference til salgschefen får du en central rolle i at fortsætte den vækst som AV CENTER Aalborg oplever. Du vil blive en del af et velfungerende og stærkt team på 3 konsulenter, hvor dine primære opgaver vil være at opdyrke og udbygge nye kunderelationer. Du vil få en platform af eksisterende kunder, men vi forventer at du kan udbygge denne platform yderligere, da du har et hungeren, som gør at du trives i den opsøgende rolle. Vi forventer ligeledes at du er god til at bygge relationerne, således at kunderne bevares i folden.

Vi ser gerne, at du har flair og interesse for teknik. Men du skal ikke nødvendigvis være den tekniske ekspert, den kompetence ligger i huset hos den tekniske chef og projektlederen. Du mestrer til gengæld alle salgets teknikker, fra kanvas, møder, salg, opfølgning og pleje. Der er ofte tale om løsningssalg, hvorfor det indimellem kan være en spændende proces, en større drøftelse og flere møder. Men du forstår betydningen af at lytte, analysere, udfordre og samle trådene i den optimale løsning for kunden og opnå accepten herpå.

Du kan have flere relevante tilgange til stillingen og du kan komme fra flere forskellige brancher, men branchekendskab er en fordel. Vigtigst af alt er, at du kan se dig selv gøre en forskel salgsmæssigt. Du er kontaktskabende, resultatorienteret og udadvendt. Du er grundig og detaljeorienteret i dit arbejde og sætter en ære i at levere kvalitet. Du er fokuseret og evner at have flere bolde i luften på samme tid.

Du har gode samarbejdsevner, er robust og holder hovedet koldt, selv når det går stærkt. Du kommunikerer direkte og let forståeligt. Du er team-player og bidrager gerne med input til den fortsatte udvikling. Du kan sælge på en kompetent og tillidsvækkende facon.

Dit distrikt er Nordjylland og du forventes at bo i området. Dit distrikt og din kundeportefølje vil blive tilpasset nærmere efter din bopæl og dine kompetencer. Vi tilbyder dig en spændende og udfordrende hverdag i en dynamisk virksomhed, hvor du får selvstændigt ansvar i et velfungerende team.

Lønnen forhandles individuelt og kan være suppleret med en bonusaftale, ligesom der er firmabetalt pension og bil efter aftale.

Kan du genkende dig selv i de krav, vi stiller, så send en ansøgning mærket "Key Account Manager" til thc@avcenter.dk. Jobbet ønskes besat snarest muligt, men vi venter gerne på den rigtige.

For yderligere information om stillingen kan henvendelse rettes til Tim Hvidberg Christensen på 20 68 48 74. For yderligere information om AV CENTER se avcenter.dk.

