

Inside Sales Account Manager - skab vækst gennem stærke kunderelationer

Hos Konica Minolta leder vi efter en ambitiøs Inside Sales Account Manager, der trives med at skabe dialog, spotte muligheder og udvikle kunder over tid.

Hvis du motiveres af at tage kontakt, opbygge relationer og omsætte behov til løsninger, så er det måske dig, vi leder efter.

Du får ansvaret for din egen kundeportefølje og bliver en vigtig del af vores danske salgsorganisation. Her får du mulighed for at kombinere relationssalg, forretningsforståelse og kommerciel gennemslagskraft i en rolle med stor indflydelse på resultaterne.

Hvad kommer du til at lave?

Din vigtigste opgave bliver at skabe værdi for kunderne og samtidig udvikle forretningen.

Du kommer blandt andet til at:

- Udvikle og styrke relationerne til eksisterende kunder
- Kontakte nye kunder og identificere forretningsmuligheder
- Drive salgsprocessen fra første dialog til lukket ordre
- Arbejde med mersalg, krydssalg og kontraktfornyelser
- Udarbejde tilbud og præsentere relevante løsninger
- Sikre en stærk pipeline og professionel opfølgning
- Samarbejde tæt med kolleger inden for salg, marketing, service og support
- Arbejde aktivt i CRM og anvende data til at prioritere dine indsatser

Hvem er du?

Engageret og resultatorienteret Inside Sales-profil med et stærkt drive og masser af energi. Med din positive indstilling og smittende entusiasme bidrager du aktivt til både salgsmål og teamets trivsel. Du tager ansvar, skaber stærke relationer og motiverer dine omgivelser gennem et højt engagement, stærkt samarbejde og en løsningsorienteret tilgang til opgaver og kunder.

Du behøver ikke nødvendigvis at komme fra vores branche. Det vigtigste er, at du har lyst og evnen til at skabe relationer og resultater.

Vi forestiller os, at du:

- Har erfaring med salg, account management eller kunderådgivning
- Er stærk på telefonen og god til at skabe tillid
- Kan afdække kundens behov og omsætte dem til løsninger
- Trives med ansvar og kan arbejde selvstændigt
- Er struktureret og følger dine aftaler til dørs
- Motiveres af mål, udvikling og gode resultater
- Behersker dansk og engelsk i skrift og tale

Derfor skal du vælge Konica Minolta

Hos os bliver du en del af en virksomhed, hvor mennesker, samarbejde og udvikling er i fokus.

Vi tilbyder:

- En spændende salgsrolle med egen kundeportefølje
- Stor frihed og ansvar i hverdagen
- Gode udviklings- og karrieremuligheder
- Dygtige kolleger, der hjælper hinanden med at lykkes
- Et uformelt og inkluderende arbejdsmiljø

- Løn- og ansættelsesvilkår, der matcher dine kvalifikationer (Lønpakke inkl. pension og sundhedsforsikring)
- Attraktive personalegoder som f.eks. frokostordning, fitnessfaciliteter og sociale arrangementer

Konica Minolta som arbejdsplads:

Hos Konica Minolta får du muligheden for at arbejde i et stærkt team med en god balance mellem struktur og fleksibilitet. Du vil blive en del af Salgsteamet, hvor vi har kunden i fokus, hvor tempoet til tider er højt og hvor gode relationer og højt humør vægtes højt. Hos os støtter vi hinanden i hverdagen, og vi tror på, at vi når længst sammen. Vi har en uformel tone, hvor alle bidrager og bliver hørt.

Læs mere om Konica Minolta her: www.konicaminolta.dk

Hos Konica Minolta værdsætter vi diversitet og ønsker en inkluderende arbejdsplads med plads til forskellige perspektiver og erfaringer. Vi opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge uanset køn, kønsidentitet, alder, etnicitet, religion, seksuel orientering, handicap eller anden baggrund. Hvis du kan se dig selv i rollen, men ikke opfylder alle punkter, hører vi stadig gerne fra dig.

Arbejdssted:

Du vil få din base på vores kontor i Ballerup: Lautrupvang 2B, 2750 Ballerup, tæt på offentlig transport og motorvej.

Vil du høre mere?

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Sales Manager Nicholas Skov på nicholas.skov@konicaminolta.dk

Vi ser frem til at modtage din ansøgning og behandler dem løbende, så søg allerede i dag!

Løn: Efter kvalifikationer

Arbejdstid: Fuldtid

Startdato: Hurtigst muligt, så send gerne din ansøgning allerede i dag, da vi afholder samtaler løbende

Om Konica Minolta:

Konica Minolta Business Solutions Denmark a/s er en førende leverandør af printløsninger til kontorer og produktionsbranchen. Vores produkter spænder fra hardware og printsoftware til automatisering og datasikkerhed, og vi tilbyder desuden løsninger til Document Management og Cyber Security. I Danmark er vi 140 ansatte, og har en omsætning på DKK 400 mio. På tværs af salg, service og support inden for IT, kopi og print samt digitale løsninger. På verdensplan beskæftiger Konica Minolta cirka 42.000 medarbejdere.

www.konicaminolta.dk

Dette indhold er genereret med hjælp fra kunstig intelligens (AI) og er blevet gennemgået før offentliggørelse.