

Business Development Representative (BDR)

Er du klar til at tage vores Marketing til næste niveau?

Brænder du for at skabe kontakt til eksisterende og potentielle kunder via telefonen, og har du talent for at afdække udfordringer og behov i deres forretning med henblik på at konvertere leads til langsigtede kunderelationer?

Vi søger en Business Development Representative (BDR) til vores danske marketingteam! BDR'en vil spille en afgørende rolle for kvalificeringen og konverteringen af vores inbound leads, etableringen af helt nye relationer, samt udviklingen af eksisterende kunderelationer.

Om rollen

Du bliver helt i front af vores forretning, idet du kontakter de leads, som kommer ind via vores marketingkanaler, med henblik på at kvalificere dem yderligere og booke møde med dem, du bearbejder prospects, som enten er tabt eller sidder fast i vores sales funnel, og du ringer uopfordret til udvalgte virksomheder som en del af vores Account-Based Marketing (ABM)-strategi. Du kommer også til at udvikle samarbejdet med eksisterende kunder ved at ringe til dem og afdække mulighederne for krydssalg af supplerende produkter, som passer ind i deres fremtidige behov.

Du får naturligvis solid opbakning og støtte fra resten af marketingteamet, som rustet dig med skræddersyet content og de helt rette budskaber. I tæt samarbejde med den danske Marketing Manager er du løbende med til at definere og prioritere målgrupperne, styrke budskabet, evaluere resultater og styre din indsats, så den giver maksimal værdi.

Rollen danner en vigtig bro mellem Marketing og Salg, og du vil således være i konstant dialog med Salg vedrørende overlevering af de leads / prospects, som du booker møde med, du deltager jævnligt i salgsmøder, og du sparrer omkring aktiviteter på strategiske accounts.

Hvis du *både* elsker at arbejde via telefonen, *og* du brænder for et dynamisk teamwork og fejring af fælles succesoplevelser, er denne rolle perfekt til dig!

Opgaver og ansvarsområder

Dine vigtigste opgaver omfatter

- At tage telefonisk kontakt til inbound leads, genereret via vores forskellige marketingkanaler, med henblik på kvalificering og mødebooking, før de gives videre til Salg
- Eksekvering af ABM-kampagner ved at ringe uopfordret (kold kanvas) til udvalgte prospects med et skræddersyet budskab med henblik på mødebooking
- Lead nurturing: Du sørger for at bevare relationen til prospects, som Salg ikke får solgt til – med henblik på at starte dialog igen i fremtiden.
- Udvikling af eksisterende kunderelationer ved at pitche supplerende produkter til udvalgte kunder (krydssalg)
- Indsamling af viden / data om vores markeder og målgrupper ved at stille spørgsmål, der afdækker udfordringer og behov hos vores kunder / prospects – samt deling af denne viden med Marketing & Salg
- Indtastning og vedligehold af lead data i vores CRM-system Falcon, så vi kan måle vores KPI'er korrekt

Din profil

Du trives og opnår succes i rollen, hvis du

- elsker at tale i telefon og ikke lader dig slå ud af et "nej tak"
- bliver motiveret af klare KPI'er og mål, og du elsker at se din direkte indvirkning på pipeline
- har en naturlig evne til at skabe relationer, lytte aktivt og stille de rette spørgsmål for at afdække udfordringer, behov og salgsmuligheder
- er struktureret og proaktiv — du forstår at styre din tid samt sikre en høj datadisciplin i CRM-systemet. Du forstår desuden vigtigheden af nøjagtig og pålidelig data
- elsker at arbejde som en del af et team, og du bliver motiveret af at samarbejde på tværs af Marketing og Salg for en fælles succes!

Kvalifikationer og baggrund

- Solid erfaring med mødebooking over telefonen – både varme inbound leads og kold kanvas

- Fremragende kommunikative evner og talent for netværk – flydende i dansk
- Du forstår at kommunikere den forretningsværdi, vores produkter skaber for prospects og kunder
- Forretningsforståelse og et data-drevet mindset – du forstår, at nøjagtig CRM-data er afgørende for at styre indsatsen i Marketing og Salg
- Erfaring med B2B Marketing, meget gerne fra it-/tech-branchen

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 Marketing, 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.

Vi tilbyder:

- En spændende hverdag med mulighed for faglig og personlig udvikling.
- Fleksibilitet i hverdagen, inkl. muligheden for at arbejde hjemmefra.
- Attraktive personalegoder som frokostordning, fitnessfaciliteter og sociale arrangementer.
- Lønpakke inkl. pension og sundhedsforsikring

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

Hos Konica Minolta værdsætter vi diversitet og opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge – uanset alder, køn, baggrund eller erfaring.

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 Marketing Manager Anita Waaben på anita.waaben@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: Så hurtigt som muligt – 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