



Løsningsorienteret Key Account Manager til Danmarks mest dedikerede distributør.

Til vores Display-IT afdeling i Værløse, søger vi en dygtig fuldtids kollega med erfaring inden for salg af AV/Signage produkter og løsninger til landets A/V- og IT-forhandlere.

Vi tilbyder

Et dynamisk og innovativt arbejdsmiljø med dygtige og målrettede kollegaer samt garanti for spændende udfordringer de næste mange år. Der afholdes jævnligt sociale arrangementer, som fastholder den gode kommunikation på tværs i firmaet.

Kvalifikationer

Vi forestiller os, at du er løsningsorienteret, proaktiv og vant til at have mange bolde i luften samtidig. Erfaring fra A/V- og/eller IT-branchen er et must og en positiv tilgang til ens arbejde vægtes ligeledes højt.

Du skal have flair for salg og specielt projektsalg. Salget fra "vugge til grav" kan vare fra 1 uge til 1 år, hvorfor det er nødvendigt at have en stor pipeline, der løbende vedligeholdes. Derfor er det vigtigt, at du er kundeorienteret, struktureret og fokuseret; men også initiativrig og kan se nye muligheder for gode kundeløsninger.

Efterfølgende er du kundernes primære kontakt og vil være ansvarlig for at sikre kundernes tilfredshed samt sikre yderligere salg af produkter, løsninger og serviceydelser til kunderne.

Indgående kendskab til Microsoft Office pakken og en generel god indsigt i forskellige IT systemer er en stor fordel.

Fineman Display-IT's portfolio, som du bliver med-salgsansvarlig for, omfatter produkter indenfor bl.a. hardware og styring af Videowalls, 24/7 egnede Signage Playere, tilhører til Signage markedet samt en lang række distributionsprodukter.

Arbejdsopgaver

Du skal være med til at sikre virksomhedens fortsatte ekspansion på det danske marked. Du vil fungere i en salgs- og projektorienteret organisation og samarbejde med mange forskellige mennesker i en meget varieret hverdag. Med direkte reference til ledelsen i Værløse vil du have følgende ansvarsområder og daglige arbejdsopgaver:

- Opsøgende salgsarbejde for at sikre Fineman Display-IT's salg af vores komplette portfolio
- Sikre salgsprocessen fra "vugge til grav"
- Være proaktiv på alle tænkelige kommunikationsformer, det være sig daglige kanvas-opkald, e-mail udsendelser & kommunikation på sociale medier
- Udbygge og vedligeholde Fineman Display-IT's kundekreds
- Styre salgsprocesser og løbende dokumentere dem overfor kunden i form af mødereferater etc.
- Afgive tilbud på baggrund af veldokumenteret forarbejde
- Sikre at kontraktudformningen følger Fineman A/S' vedtagne betingelser



- Kontakt til samarbejdspartnere, leverandører og producenter
- Være sparringspartner med resten af organisationen
- Holde dig opdateret med nye produkter & teknologier
- Deltage på salgsmøder og messer
- Vedligeholde interne web-, salgs- og økonomisystemer
- Sikre pipeline og at budgetterne overholdes

Ansøgning

Ansøgningen fremsendes til undertegnede med CV samt relevante papirer og behandles naturligvis med største fortrolighed. Undertegnede kan ligeledes kontaktes, såfremt der måtte være spørgsmål til stillingen.

Ansøgningsfrist: **9 oktober 2017**

Elektronisk ansøgning til backoffice@fineman.dk . Alternativt skal den sendes til:

Fineman A/S
Walgerholm 11
3500 Værløse
Att: Søren Andersen
Mrk. Ansøgning Display-IT



Fineman A/S er førende indenfor vores to hovedområder, medikoteknik og Visualiseringsløsninger. Vi er 10 medarbejdere og har hovedkontor i Værløse, hvorfra vi servicerer erhverskunder i hele norden samt Europa. Med næsten 30 år på bagen er vi en velkendt og veletableret IT virksomhed.