

Ambitiøs og målrettet salgschef søges til EASI'R NOW

- Vi udvikler software til bilforhandlere

Er du er ambitiøs, udadvendt og god til at opbygge relationer? Har du lyst til at arbejde med nogle af Danmarks mest ambitiøse bilforhandlere og hjælpe dem med at sælge endnu flere biler? Så er det måske dig vi søger til vores nye stærke salgsteam.

Skarp sælger for IT-virksomhed til bilbranchen

Hos EASI'R Now udvikler vi software til bilforhandlere, som ønsker at arbejde med kundeemner på en mere effektiv måde. EASI'R Now hjælper forhandlerne med at konvertere flere kundeemner til et salg, så de kan tjene flere penge.

Vi har fart på og har fået hul igennem til det danske marked, hvorfor vi nu søger en ambitiøs og energisk salgschef, der kan sparke døre op og give EASI'R Now et yderligere boost på det danske marked. Vi har masser af glade kunder i Tyskland og i de nordiske lande, der er vilde med vores produkt, og nu vil vi vækste yderligere.

Arbejdsopgaver

Som salgschef skal du være indstillet på at kontakte bilforhandlere, nærmere bestemt salgschefer, filialdirektører og forhandler-ejere uden forudgående interesse for vores produkt og til bilforhandlere, der tidligere har vist interesse for os via vores hjemmeside og marketingaktiviteter. Du skal hurtigt lære alle aspekter af vores softwareprodukt, så du klar til at kunne præsentere vores værditilbud og besvare spørgsmål fra vores potentielle kunder.

Du vil få ansvaret for din egen portefølje af kunder, hvor du bliver ansvarlig for at sikre opbygning, pleje og vedligeholdelse af kunderelationer. Det er derfor vigtigt, at du kan kommunikere til alle niveauer ved en bilforhandler, og at du trives i et dynamisk miljø.

Dine arbejdsopgaver:

- Medvirkende til udvælgelse af målgrupper for salget.
- Research på nye potentielle kunder.
- Opsøgende salgsarbejde til bilforhandlere.
- Ansvar for udvikling af egen kundeportefølje.

Profil

Først og fremmest skal du elske at sælge! Du skal have flere års erfaring fra bilbranchen, enten som bilsælger, salgschef eller filialdirektør. Dertil har du indsigt ind i de nye digitale muligheder for bilbranchen.



EASI'R NOW

Arbejdsgiver

EASI'R NOW
Hasselager Centervej 15
8260Viby J
Tlf: 70 22 25 70
<https://easir.com>

Kontaktperson

Mikael Moeslund, 6169 9712

Vigtige datoer

Offentliggjort: 29. april 2020
Ansøgningsfrist: 31. maj 2020

Annonce ID: 11707

Udskrevet den 5. juli 2020

Vi forventer, at du:

- har salgserfaring og er vant til kundekontakt.
- har stærke kompetencer inden for mundtlig og skriftlig kommunikation.
- er proaktiv, struktureret og selvkørende med et stort naturligt drive.
- har forståelse for nye digitale muligheder og CRM-systemer.
- brænder for at skabe langvarige relationer.

Du lader dig ikke slå ud af modgang, og det er et kæmpe plus, hvis du også har praktisk erfaring med flere af de salgs- og CRM-systemer, som bilbranchen bruger i dag til at arbejde med kundeemner og salg.

Vi søger en målrettet salgschef med ekspansionstrang og vokseværk, der på sigt kan sammensætte og lede et salgsteam. Som person er du udadvendt, iderig og klar på at afprøve nye salgsstrategier. Du er ikke bange for at fejle, og du trives i et omskifteligt miljø, hvor vi er omstillingsparate og forfølger chancer, mens vi har dem. Du skriver og taler engelsk, da mange af dine nye kolleger kommer fra forskellige lande i Europa. Dertil er det en fordel, såfremt du kan tale tysk.

Vi tilbyder

Hos EASI'R Now tror vi på frihed under ansvar, og du kommer til at indgå i et ungt dynamisk team med fleksible arbejdstider og mulighed for at arbejde hjemmefra af og til. Vi har base i Viby lidt uden for Aarhus.

Hvis du kan tilbyde os ovenstående, så kan vi til gengæld tilbyde dig:

- En attraktiv arbejdsplads med rig mulighed for personlig og faglig udvikling med indsigt i de mange nye teknologiske muligheder.
- Et tæt samarbejde og sparringsmuligheder med mange dygtige kollegaer, hvor du løbende vil blive udfordret og få mere ansvar.
- Et spændende job og en dynamisk hverdag, hvor du får mulighed for at præge din egen dagligdag og tage ansvar.
- Attraktiv lønpakke med provision samt fast løn efter kvalifikationer, pensionsordning samt sundhedssikring.
- Firmabil, firmabetalt telefon og MacBook samt mulighed for at deltage i frokostordning mv.

Hvis du vil vide mere om stillingen, eller har spørgsmål til EASI'R Now som arbejdsplads, er du velkommen til at kontakte co-founder Mikael Moeslund på telefon +45 6169 9712.

Ansøgning

Send gerne din ansøgning samt dit CV hurtigst muligt, da vi afholder samtaler løbende.

Vi venter dog gerne på den helt rette kandidat. Send din motiverede ansøgning og dit CV til Mikael Moeslund på e-mail til: mm@easir.com

med teksten "Ambitiøs og målrettet salgschef" i emnefeltet.

Vi glæder os til at høre fra dig.