

BehrentzMedia søger Key Account Manager til online salg



Key Account Manager hos BehrentzMedia

Som Key Account Manager hos BehrentzMedia får du primært ansvaret for at opbygge og udvide din egen portefølje kunder. Du er en dygtig sælger, der arbejder professionelt og som samtidig fremstår som en troværdig person, der overholder de aftaler, du indgår med kunderne.

Hvem er BehrentzMedia

BehrentzMedia blev stiftet i 2007, og er et digitalt mediehus i positiv udvikling. Der arbejdes i en uformel tone, hvor humor er et naturligt element af hverdagen og hvor der vil være stor mulighed for at få opbygget en unik erfaring inden for den digitale mediebranche. Vi lever af salg og til at hjælpe med salget vil du få nogle af de skarpeste teknikere i branchen til at supportere dig, samt de to ejere af BehrentzMedia, som har mere end 40 års medieerfaring til sammen.

Dine faglige kompetencer:

- Du kan professionelt håndtere onlinesalg til kunder.
- Du kan udarbejde skriftlige tilbud ud fra de overordnede skabeloner der foreligger.
- Du kan sikre hurtigt respons til kunderne – både telefonisk samt pr. mail.
- Du kan sikre godt købmandskab i forhandlingssituationer.
- Du er vant til at arbejde med tal, og har evner for dette.
- Du har gode kommunikationsevner.
- Du er en erfaren bruger af Microsoft Office-pakken.

Dine personlige kompetencer:

- Du er en teamplayer og du arbejder struktureret med dine arbejdsopgaver.
- Du er resultatorienteret.
- Du har en konkurrenceorienteret profil.
- Du er altid klar til at yde en ekstra indsats og du støtter op om nye og nuværende kollegaer.
- Du udstråler personlig autoritet og overblik.
- Det er en fordel hvis du har erfaring med online salg og kendskab til CPM, CPC, CPA & CTR.
- Du bidrager med en positiv holdning til afdelingen.
- Du har kørekort, og adgang til egen bil.

Vi tilbyder

Løn der modsvarer dine erfaringer og kvalifikationer.

Lønnen er baseret på en fast løn samt provision, og vil kunne påvirkes via indsats og aktivitet.

Kontakt

Send din ansøgning til hl@behrentzmedia.dk med emnefeltet "Key Account Manager - Online salg".

Har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte Henrik Løwe på tlf. 20 10 56 82.

Ansættelser sker løbende.