

Assistant Sales Executive

- med højt drive og lyst til at gøre en forskel

Hos GateHouse Igniter søger vi en nysgerrig og arbejdsom medarbejder til salgsfunktionen til en spændende stilling i et forretningsområde med ambitiøse vækstplaner.

Om jobbet:

Du bliver del af en innovativ virksomhed med B2B salg til en stærk kundeportefølje af globale kunder, hvor du kan få prøvet din teoretiske læring af i praksis.

Din primære arbejdsopgave bliver at opbygge, sikre og vedligeholde et indtag af kunder, samt sikre et højt kundetilfredsheds-niveau gennem fremragende kundeforhold – både i skrift og tale.

I stillingen kommer du til at arbejde med en bred vifte af salgsadministrative opgaver foruden en mængde opsøgende salg. Vi har planlagt et udviklingsforløb hvor du i starten kommer til at arbejde sammen med vores eksisterende Sales Executives og vores marketing team.

Du vil få ansvaret for at aftale demonstrationer for potentielle kunde-leads, hvor du både i skrift og tale tager kontakt og guider kunden gennem sin beslutningstagen efter en på forhånd defineret playbook.

Der er fokus på værdiskabelse for kunden fra første kontakt frem for pistolsalg.

Du vil ligeledes komme til at arbejde med håndtering af kundeforespørgsler, vedligeholdelse af pipeline i CRM-systemet, deltage i tilbudsfasen, have en vigtig part i igangsætning af kundeleverancen og i den løbende dialog med kunden. Med den rette profil og drive vil du på sigt få et selvstændigt ansvar for dine egne kunder, herunder at opbygge, fastholde og videreudvikle relationerne til disse.

Om dig:

Din uddannelsesmæssige baggrund kan enten være som uddannet indenfor shipping-branchen eller alternativt som studerende eller nyuddannet cand.merc indenfor marketing, afsætning eller andre kommercielle discipliner. Først og fremmest skal du have flair for og lyst til dialog og læring, kombineret med en vis resultatorientering.

Vi forventer, at du er klar til at tage imod nye udfordringer indenfor kommercielt salg – og at du evner til hurtigt at oparbejde en god forståelse for vores forretning. Det er essentielt, at du er hurtig til at sætte dig ind i et teknisk komplekst softwareprodukt – og evner at forklare hvordan det kan give værdi for kunderne.

Du har et naturligt kundefokus og flair for salg. Du tør stille spørgsmål ved de ting, du ikke forstår – og er ikke bleg for at igangsætte og afslutte de aktiviteter, der er nødvendige for, at du når i mål.

Som person er du engageret, handlekraftig og energisk, og trives bedst i et dynamisk miljø. Desuden er det en forudsætning at du formulerer dig sikkert på engelsk og dansk (både i skrift og tale).

Ansøgning

Skulle ovenstående have vakt din interesse ser vi frem til at høre fra dig snarest mulig. Du er velkommen til at kontakte CCO Ulrik Rasmussen, på 7020 1909, hvis du har spørgsmål til stillingen.

Ansøg [HER](#)

Om GateHouse Group:

GateHouse Group er specialiseret i udvikling og salg af teknisk software og systemintegration til avancerede systemer inden for sporing, styring og kommunikation. GateHouse er 100% danskejet og har i alt ca. 40 højt-uddannede medarbejdere, der alle arbejder på kontoret i Nørresundby.

GateHouse er inddelt i 4 selvstændige forretningsområder (Telecom, Maritime, Defence og Igniter).

Vi leverer komplekse softwareløsninger til kunder over hele verden, og har mere end 25 års erfaring. Forretningsområderne har været solide gennem alle år – og vi er nu ved at forstærke forretningen gennem proaktiv forretningsudvikling, og der søges derfor nu stærke ressourcer til at sikre de strategiske tiltag.

Se mere på www.gatehouse.dk