

## **Erfaren Key Account Manager til Service Provider segmentet**

### **VIL DU VÆRE MED TIL AT TRANSFORMERE OG MODERNISERE DE DIGITALE TJENESTER HOS DE STØRSTE SERVICE PROVIDERS I DANMARK?**

*Er du blandt de skarpeste indenfor dit område med godt kendskab til Service Provider segmentet?*

*Vil du være en del af den mest innovative, inspirerende og hurtigst voksende systemintegrator i Danmark?*

*Er du en resultatorienteret Key Account Manager, som er god til at skabe kunderelationer, og som brænder for at drive salget af strategiske og tekniske løsninger?*

*Motiveres du af at udarbejde løsninger der adresserer kundernes udfordringer og kan fremhæve værdien af en investering i kundernes forretning?*

*Så er dette det helt rette job for dig.*

### **OM STILLINGEN**

Som vores nye Key Account Manager bliver dine opgaver at opbygge salg af løsninger indenfor netværk, IT-sikkerhed og andet infrastruktur samt digitale services til Service Provider segmentet.

Du bliver ansvarlig for løsningsområdet og skal stå for løsnings salg via opsøgende og vedligeholdende salg til Service Providers. Herunder udarbejdelse af større og komplekse tilbud og udbudsbesvarelser.

Du bliver ansvarlig for kundeteamet omkring den enkelte kunde og vil arbejde i tæt kontakt med vores samarbejdspartnere, marketing samt System Engineers indenfor området.

Det forventes at du udarbejder planer for segmentet og sikrer opnåelse af budget samt løbende pipeline management.

Stillingen er fuld tid (37 timer), med mulighed for tilknytning til vores kontor i Randers eller Herlev.

### **DIN PROFIL OG DINE KVALIFIKATIONER:**

Vi søger en medarbejder der er dygtig til at etablere, vedligeholde og udvikle relationer og har en analytisk og logisk tilgang til salgsarbejdet. Du kan udarbejde løsningsoplæg, businesscases og tilbud, der adresserer kundernes udfordringer og behov og du kan fremhæve værdien af en investering for kundernes forretning. Du opererer hjemmefrem blandt kunder og tekniske tunge specialister. Du har gode samarbejdsevner både i forhold til kolleger, kunder og eksterne samarbejdspartnere.

### **SOM VORES NYE KOLLEGA FORVENTER VI:**

- Du har flere års erfaring fra en tilsvarende stilling.
- Du kan dokumentere din gode performance.
- Du er en god kollega der bidrager til den gode holdstemning.
- Du arbejder selvstændigt, er resultatorienteret og har et højt energiniveau.
- Du kommunikerer flydende på dansk og engelsk.

### **SOM VORES NYE KOLLEGA TILBYDER VI:**

- En spændende hverdag i en IT-virksomhed i vækst med en flad organisationsstruktur.
- At være en del af et team, der hver dag leverer professionelle tjenester og rådgivning til vores kunder.
- Attraktive ansættelsesvilkår, herunder pension, sundhedssikring, firmatelefon, PC samt fri internet.
- En lækker kantineordning med varieret frokost.
- En flok dygtige, sjove og dedikerede kolleger. Se evt. vores Facebook side: <https://www.facebook.com/netnordicdk> og vores LinkedIn side <https://www.linkedin.com/company/netnordicdanmark>

### **VIL DU VÆRE EN DEL AF SUCCESEN?**

Så send din ansøgning samt CV markeret "Key Account Manager til Service Provider segmentet" til: [job.dk@netnordic.com](mailto:job.dk@netnordic.com). Skriv gerne hvor du har set vores opslag.

**Ansøgningsfrist:** hurtigst muligt, dog senest den 1. august 2021.

**Samtaler:** Vi afholder løbende samtaler.

**Spørgsmål:** Kontakt Commercial Director Thomas Caspersen Nielsen på telefon 51 22 02 02.

### **OM NETNORDIC**

NetNordic er en nordisk systemintegrator, der specialiserer sig i løsninger og tjenester inden for netværk, kommunikation, sikkerhed og datacenter løsninger. Som "Best Companion" arbejder NetNordic altid på at realisere kundens forretningspotentiale gennem effektiv anvendelse af unikke løsninger og tjenester. NetNordic har cirka 400 ansatte på 14 kontorer i Norden fordelt på datterselskaber i Norge, Sverige, Danmark og Finland. Læs mere på [www.netnordic.com/dk/](http://www.netnordic.com/dk/)