

Junior Account Manager – Vær med til at starte den næste Gazelle virksomhed!

FindCourses Global er på kort tid blevet Nordeuropas største markedsføringsportal for kurser og kompetenceudvikling. Vores mål er at blive global markedsleder. Vi leder efter en motiveret Junior Account Manager / Sælger, som kommer til at arbejde fra vores kontor i enten København eller Aalborg. Du vil hjælpe med sørge for at vores danske selskab vokser i takt med resten af FindCourses Global, der igen i 2012 opnåede Gazelle-status.

Hvem er FindCoursesGlobal?

Vi er en svensk medievirksomhed, som fokuserer på markedet indenfor uddannelse og kompetenceudvikling. Vores primære forretningsområde er at skabe og drive åbne online søgetjenester.

Virksomheden blev grundlagt i Stockholm for 10 år siden og voksede 100 procent - omsætningsmæssigt - i otte år i træk. Vi har i dag afdelinger i 7 lande og beskæftiger over 110 fuldtidsansatte.

Firmaets vision er at hjælpe alle i hele verden med at finde den rigtige kompetenceudvikling. Vores kærneværdier er Professionalisme, Innovation, Team-work og Glæde. Vi tilbyder dig en dynamisk og ung organisation, hvor hårdt arbejde og resultater belønnes med stigende ansvar og lønstigninger. Vi er resultatorienterede - og vores filosofi bygger på formelen **Aktivitet x Kvalitet = Resultat**.

Vi driver søgetjenesterne www.finduddannelse.dk samt www.kurserforledige.com, som benyttes som markedsføringskanal, af over 300 udbydere af kurser og efteruddannelser.

Over 90 % af vores kunder forlænger hvert år deres årsaftaler med os, hvorfor vores salgsteam nu er travlt optaget med forlængelsesaftaler. Dit job og dit primære fokusområde bliver at skaffe nye kunder – samtidig med at du også vil overtage kontakten til en række af vores nuværende kunder.

Hvem er du?

Som Junior Account Manager vil du blive ansat i en udviklings rolle, hvor der i første omgang vil være fokus på at opbygge din egen pipeline samt kundeportefølje. I løbet af de første måneder vil vi give dig et grundigt indblik i vores firmakultur - hvorefter du i tæt samarbejde med en salgcoach vil påbegynde arbejdet.

Du er parat til gennem de næste 12-18 mdr. at vokse ind i en Key Account Manager rolle, hvor fokus flyttes mere over til relationsbyggende salg.

Vi forventer at du kan:

- Lave opsøgende salgsarbejde
- Nå måneds- og halvårs salgsmål og præsentere disse for din leder
- Se løsninger frem for problemer
- Være kontaktperson for dine egne kunder – og levere relevant resultatopfølgning til dem

Du har en troværdig, men også charmerende personlighed – og du er god til at kommunikere til beslutningstagere både personligt, via telefonen og per mail. Du er et naturligt konkurrencemenneske, god til at se løsninger frem for problemer – og fremfor alt er du ivrig efter at skabe resultater for vores kunder.

Vi forestiller os du har en ung profil i starten af din karriere - evt. med et par år på skolebænken (f.eks markedsførings økonom), eller måske har du været butiksansat og har nu mod på mere. Det vigtigste er at du har lyst til at sælge, at du er god til at lytte til kunden, at du kan tænke hurtigt, og kan holde dig selv i gang.

Du vil udføre dit arbejde fra vores kontor enten i København eller Aalborg.

Lyder dette som noget for dig, vil vi gerne have din ansøgning så snart som muligt! Vi ansætter løbende og påbegynder derfor rekrutteringsprocessen allerede inden ansøgningsfristen er udløbet. **Send din ansøgning direkte til kristoffer.mortensen@finduddannelse.dk** . Vedhæft CV, cover letter og eventuelt relevante referencer. Ansøgningsfristen er d. **22. juni**. Så længe jobannoncen er tilgængelig, er der minimum én stilling ledig i organisationen.

For spørgsmål omkring stillingen kan du kontakte Kristoffer Mortensen på 3155 4694.

Tak for din interesse. Vi ser frem til at modtage din ansøgning!

Læs mere om FindCourses Global på hjemmesiderne:

www.finduddannelse.dk www.kurserforledige.com