

Salgsdirektør - Key Accounts (KA)

Har du en dyb forståelse for salg, et højt energiniveau og store ambitioner? Og har du lyst og evner til at gøre Telenors stærke erhvervssalg endnu stærkere?

Med base på kontoret i København bliver du som Salgsdirektør ansvarlig for at styrke, udbygge og sikre Telenors markedsposition for KA (De største erhvervskunder >1000 medarbejdere). Sammen med dit salgsteam på 10-12 kompetente og engagerede Senior Specialister (Senior KAM's) skal du sikre, at Telenor:

- Bibeholder de nuværende erhvervskunder inden for den private sektor (>1000 medarbejdere) og tiltrækker nye kunder
- Skaber langvarige kunderelationer
- Øger omsætning og indtjening hos de eksisterende kunder
- Øger markedsandelen og optimerer salgseffektiviteten i KA segmentet

Med reference til Head of Enterprise Sales, vil dit ansvar og dine arbejdsopgaver blive:

- Salgsledelse (pipeline/performance Management, 1-1 møder, sambesøg, interne salgsmøder etc.)
- Udvikle og eksekvere på segment-specifik GTM-strategi
- Sikre kvalitet i salgsaktiviteterne, herunder deltagelse i kundemøder
- Personaleledelse af medarbejdere, herunder udvikling, sparring og motivering
- Deltage aktivt og sikre konstruktivt samarbejde med ledelsesteamet

I rollen vil du have en stor kontakthorisont internt såvel som eksternt, så det er essentielt at du besidder one-to-one og one-to-many kommunikationsfærdigheder (mod kunder, senior-level managers internt samt samarbejde med funktioner som Market, Customer Service, Tech, Legal og HR).

Er du en dynamisk og erfaren salgsleder

For at blive en succes i Telenor og hos kunderne, er det vigtigt, at du:

- Har dokumenterede resultater og erfaring med store kontrakter i millionklassen samt komplekse salgsprocesser
- Har et stort kundefokus
- Evne til at bidrage til strategiarbejde på tværs af Telenors Erhvervsdivision
- Har en stor forretningsforståelse og indsigt/interesse i IT og Tele
- Er en dynamisk og empatisk "People Manager", der forstår at lede og motivere sit team, samt er en person, der naturligt går forrest
- Har ledelseserfaring og er en stærk coach
- Evner at agere og er stærk til at eksekvere i en dynamisk organisation, hvor forandringer er en del af dagligdagen

Som person er du:

- Kommercielt tænkende med et stort drive
- Vedholdende, ambitiøs og resultatorienteret
- Stærk kommunikator, der får dine budskaber igennem
- Struktureret og god til opfølgning
- Samarbejdsvillig

Hvem er vi

Vi arbejder tæt sammen, sparrer ofte – og hos os spiller begejstring og humor en stor rolle i en spændende hverdag, hvor både ambitionerne og arbejdsglæden er høj.

I Telenor Danmark har vi mere end 20 års erfaring, og 1,8 millioner kunder – fra private abonnenter til små private forretninger til store, multinationale selskaber og offentlige virksomheder. Vi kan tilbyde dig et arbejde i et engageret, dynamisk, udfordrende miljø, hvor der dagligt er lejlighed til at arbejde på et højt fagligt niveau.

Job Title:
Salgsdirektør

Application Deadline:
As soon as possible

Company:
Telenor

City:
Copenhagen

Country:
Denmark

Contact person:
Brian Ranvits

Phone number:
+45 2048 0548

Interesseret?

European Search Company håndterer rekrutteringsprocessen på vegne af Telenor og vi ser frem til at modtage dit CV og ansøgning samt andet relevant materiale hurtigst muligt.

Hvis du har spørgsmål til stillingen kan du derfor kontakte Brian Ranvits, +45 2048 0548 eller Søren Rosenkrantz, +45 2839 7977. Ansøgning og CV fremsendes elektronisk via nedenstående ansøgningsknap