



SIDEN 1993

## **Vi søger en dygtig Account Manager hos Danwi A/S.**

Danwi A/S er en af de førende kvalitetsleverandører indenfor rengøring, vinduespolering og ejendomsservice. Danwi A/S ligger centralt placeret i København K. Vi er i Danwi A/S stolte over at modtage Børsen's Gazelle 2015 og 2016, og vækstambitionerne holder ved. Vi har netop søsat en spændende vækststrategi og skal derfor bruge flere dygtige kollegaer til vores salgsafdeling.

Ønsker du at være en del af et salgsteam med succes, og trives du med at indfri målsætninger? – Så er det måske dig, vi står og mangler!

Har du erfaring med at skabe resultater, og elsker du at jage nye muligheder, så er du måske vores nye Account Manager. Som Account Manager hos Danwi A/S, er det dit ansvar egenhændigt at besøge nye potentielle kunder og opsøge nye muligheder i markedet. Vi ønsker en kollega, som tør udfordre måden, vi tænker salg og forretning på, og dermed sætte sit eget præg på organisationen. Stilstand trives vi ikke med, så du skal trives med en hverdag, som er under forandring.

### **Dine primære opgaver**

- Sælge Danwi's produkter til B2B markedet.
- Sørge for at indfri dine målsætninger og udfordre dem.
- Rådgive potentielle kunder omkring service løsninger.
- Udvide og udvikle dit eksisterende netværk.
- Opdatere vores CRM system.
- Overlevere kunder til vores Customer Care afdeling.
- Opstarte nye kunder i samarbejde med Customer Care afdelingen.

## **ERFARING OG KVALIFIKATIONER ER VIGTIGE**

Du har flere års erfaring med salg fra servicebranchen, gerne inden for erhvervsrengøring, vinduespolering og ejendomsservice og gerne fra vækstperioder;

- Du kan dokumentere din succes.
- Du er god til at kommunikere og samarbejde med kunder, lederkolleger og medarbejdere på alle niveauer.
- Du er målrettet og god til at omsætte tanke til handling.
- Du trives med at arbejde resultatorienteret.
- Du har et øje for mersalg, og tør at spørge ind.

## **SPÆNDENDE UDFORDRINGER OG GODE ARBEJDSFORHOLD**

Som Account Manager hos Danwi A/S:

- Vil du referere direkte til virksomhedens Direktør,
- Vil du få god løn, der forhandles individuelt.
- Vil du få en salgsstilling, der kan udfordre og videreudvikle dine kompetencer og erfaringer som Account Manager.
- Vil du få topmotiveret kollegaer, der altid er klar til at hjælpe.
- Vil du få en uhøjtidelig arbejdsplads med masser af sociale arrangementer.
- Vil du få computer.
- Vil du få fri telefon.

## **Om stillingen**

- Stillingen er fuldtid.
- Arbejdsplads vores kontor i København K.
- Arbejdstid 8-17.
- Opstart er hurtigst muligt.

Vi byder dig velkommen med en grundig introduktion til virksomheden, afdelingen og jobbet i København K.