

Sales Account Manager

Vi søger en **Sales Account Manager** til at blive en del af vores engagerede, dedikerede og entusiastiske team hos **LINK Mobility**, Europas førende udbyder af mobilkommunikation. Hos LINK forbinder vi virksomheder med deres kunder gennem vores kommunikationsprodukter og -tjenester, som skaber engagement og tilfredshed i alle faser af kunderejsen. Du kender os sikkert allerede: vi står bag de beskeder, du modtager via SMS, WhatsApp eller e-mail – når du skal tjekke ind til din næste flyrejse, modtager leveringsbeskeder, indløser en mobilkupon i din yndlingsbutik og meget mere. Det er en spændende tid at blive en del af LINK, mens vi videreudvikler vores prisvindende **Communications Platform as a Service (CPaaS)**-løsninger i en branche, der udvikler sig hurtigt.

OM ROLLEN

Som **Sales Account Manager** får du det fulde ansvar for hele salgsprocessen inden for Enterprise-segmentet – fra første kontakt til lukning af aftalen. Du opbygger og vedligeholder kunderelationer, identificerer nye forretningsmuligheder og samarbejder tæt med beslutningstagere både hos kunderne og internt.

Du vil arbejde tæt sammen med **Customer Success Managers** og **Key Account Managers** for at finde nye spændende kampagner eller løsninger, og du får ansvaret for de kommercielle og kontraktmæssige aspekter af kunderelationerne.

Du kan forvente at arbejde med en bred vifte af brands på tværs af brancher såsom detail, bank/finans, rejse/oplevelser, teknologi, medier, telekommunikation og logistik. Din opgave bliver at forstå markedet og hver kundes unikke behov og forretning – og hvordan du gennem LINKs tjenester kan løse deres udfordringer.

Ofte vil du samarbejde med vores interne tech- og produktudviklingsteams for at finde den bedste løsning til kundernes behov. Løsningerne kan spænde fra personaliserede SMS-marketingkampagner til avanceret autentificering for finansielle tjenester, marketing automation eller chatbot-løsninger via WhatsApp eller RCS, til kundeservice.

Alt, hvad du gør, skal understøtte vores mål om at skabe værdifuld dialog mellem forbrugere og virksomheder/organisationer.

ANSVARSOMRÅDER

- Udvikle stærke relationer med nøglepersoner hos dine kunder.
- Blive en betroet rådgiver og demonstrere den værdi, LINKs tjenester kan skabe.
- Lede kommercielle forhandlinger og foreslå nye løsninger for kunder.
- Bidrage til øget lønsomhed og omsætningsvækst ved at identificere nye forretningsmuligheder og styre hele salgsprocessen – fra opsøgende arbejde til kontraktunderskrivelse.
- Tage kommercielt ansvar for dine kunder og handle proaktivt på ændringer i omsætning, marginer og kundetilfredshed.
- Støtte resten af salgsteamet med din brancheindsigt, hvor du har relevant erfaring.
- Kontakt og skaffe nye kunder via telefon, mail, messer og egne relationer

VI HÅBER, DU HAR

- Flydende kommunikationsevner på både **dansk og engelsk**, mundtligt og skriftligt.
- Mindst **3 års erfaring** med B2B-salg.
- Erfaring eller interesse for teknologi, **Software-as-a-Service** eller telekommunikation er en fordel – men det vigtigste er evnen til at skabe og drive relationer og tage kontakt til kunder.
- Kendskab til CRM-systemer, forretningsystemer og e-handelsplatforme er et plus.

VORES IDEALE MATCH

- Trives du med at arbejde selvstændigt og drives af at skabe resultater, samtidig med at du værdsætter teamwork?
- Er du struktureret, samarbejdsvillig og naturligt god til at finde værdiskabende løsninger for kunder?
- Har du en entreprenant tilgang til at forbedre kunderelationer og øge omsætningen?
- Har du en **"hunter-mentalitet"** og tager initiativ til at få tingene gjort?
- Har du stærke kommunikationsevner og evnen til at præsentere løsninger effektivt?

- Er du omstillingsparat og trives i et hurtigt, foranderligt miljø?

Hvis du kan svare *ja* til ovenstående, vil vi meget gerne høre fra dig!

VI TILBYDER

- Et dynamisk og internationalt arbejdsmiljø
- Vækstmuligheder, der understøtter både personlig og faglig udvikling
- Kontor centralt i København (Kødbyen)
- Konkurrencedygtig pensionsordning og sundhedsforsikring
- Dækning af månedlige mobiludgifter
- Frokostordning
- Mulighed for at deltage i LINKs medarbejderaktieprogram, som giver 20 % rabat på aktier købt af fastansatte medarbejdere

Alle fordele er underlagt lokale vilkår og regler og kan ændres i ansættelsesperioden.

Placering: København, Danmark

Ansøg hurtigst muligt – ansøgninger behandles løbende.

LINK Mobility is publicly listed on the Oslo Stock Exchange with offices in 18 countries throughout Europe. We continue to experience strong organic growth and recurring revenue as businesses move more activities onto mobile platforms. In 2023, LINK Mobility had a total turnover of 6.3 billion NOK.

Every employee is an important member of LINK Mobility. We do not tolerate discrimination of any kind – whether active or passive – based on ethnicity, national origin, religion, disability, gender, sexual orientation, marital or parental status, union membership, political views, age, or any other characteristic that results in compromising the principle of equality. LINK regards diversity as a lever for innovation and profitability.