

RanTek A/S leverer IT Performance løsninger til store nordiske virksomheder. RanTek A/S er en danskejet innovativ IT-virksomhed med hovedsæde i Randers.

RanTek A/S er en af de bedst sælgende Riverbed partnere i EMEA. Blandt RanTek A/S' kunder er Maersk, Grundfos, Alfa Laval, Syddansk Universitet, Rigspolitiet, Chr. Hansen, Energi Danmark, Siemens, og Ecco.

RanTek A/S er i vækst, og derfor søger vi nu en Key Account Manager for Danmark. Din base vil være i Randers.

Jobbet:

Som Key Account Manager er den primære opgave at arbejde med større potentielle og eksisterende kunder i Danmark. Du kommer i tæt dialog med kunderne både via kundebesøg, telefon og e-mail. Dagligdagen vil desuden byde på løbende kommunikation med samarbejdspartnere i forbindelse med kampagner, leads osv.

De primære opgaver er:

- Kvalificering af leads, opfølgning og kald til udvalgte segmenter
- Mødeafholdelse typisk i Danmark
- Udarbejde tilbud
- Pleje af eksisterende kunder

Jobbet indebærer alle de generelle aspekter i den komplekse salgsrolle, herunder: analyse, planlægning, udførelse, opfølgning og rapportering. Der skal laves præsentationer, tilbud, forhandles mv. som i en almindelig løsningsorienteret salgsproces.

Der vil kunne forekomme rejseaktivitet med overnatninger på hotel.
Der refereres til virksomhedens Salgschef.

RanTek A/S tilbyder:

- Fast løn + bonus
- Grundig introduktion, herunder træning i produkter.
- Et job med mange spændende faglige og personlige udfordringer.
- Plads i en virksomhed, hvor vi arbejder med mange store spændende kunder
- Et godt arbejdsmiljø blandt engagerede og dygtige kolleger.
- En uformel kultur med vægt på, at faglige og personlige sider fungerer i et godt samspil.
- Flexibilitet, frokostordning og pensionsordning.
- Mobiltelefon og internet
- Et spændende og moderne kontormiljø.

Den ideelle kandidat!

Du har +5 års salgserfaring fra Storage-, applikations-, virtuelle løsninger. Du har en stærk trackrecord og har skabt flotte resultater i dine tidligere jobs.

Du har erfaring med direkte salg og ved at det handler om at optimere kundens IT infrastruktur.

Du er analytisk og har solid forretningsforståelse, der bidrager til stærk rådgivning omkring hvordan en automatiseret IT infrastruktur gavner kundens virksomhed.

Du kan løsningsalgets faser og har stærke salgsfærdigheder. Du arbejder selvstændigt og systematisk og kan strukturere egne indsatser og aktiviteter. Du er professionel – i virke og fremtoning.

Du mestrer dansk og engelsk på forhandlingsniveau.

Tiltrædelse hurtigst muligt. Send din ansøgning til job@rantek.dk allerede i dag.