



Outforce er en succesfuld IT virksomhed med fokus på IT-infrastruktur, hosting og outsourcing. En overvejende del af vores ydelser leveres fra egne high-end datacentre i Middelfart, som til dagligt betjener knap 10.000 brugere, fordelt på 6 kontinenter.

## Vi søger Account Manager til vores kontorer i Odense, Århus og Glostrup

Dit ansvar bliver at holde en tæt dialog med dine kunder og altid være på forkant med udviklingen i deres virksomhed og behov. Du tager jævnligt kontakt til hele kundeporteføljen for at vedligeholde og udvikle dens samlede potentiale.

Samtidig har du ansvaret for, at dine egne salgsmæssige resultatmål indfries, og for at kundeplatformen udvikler sig kontinuerligt indtjenings- og loyalitetsmæssigt. Du sikrer planlægningen og afviklingen af de aktiviteter der skal til.

### Klokkeklart fokus

Du har en baggrund inden for salg til erhvervs kunder, hvor tekniske løsninger er i centrum. Da du får stort salgsansvar må du gerne tidligere have snuset til en lederrolle, men det er ikke et krav. Dine kommunikative evner er stærke, både over telefonen og face-to-face med din gode fornemmelse for teknologi.

Helt afgørende er det, at du har et klokkeklart fokus på at indfri dine mål - og vil kæmpe til stregen for det - samtidig med at du bidrager til virksomhedens samlede trivsel gennem din positive og motiverende adfærd.

### Arbejdsopgaver

- Planlægge og gennemføre egne proaktive indsatser, herunder primært afholdelse af møder, opbygge pipeline for derigennem at indfri resultatmålene.
- Opfølgning på egne indsatser, herunder møder og kanvas indsatser.
- Håndtering af kundehenvendelser og sagsbehandling i overensstemmelse med de med kunden afstemte forventninger.
- Deltage aktivt og engageret i planlagte udviklingsaktiviteter og i kundearrangementer.

### Vi tilbyder

- Job i en stabil og voksende organisation med gode personalevilkår og mulighed for både faglig og personlig udvikling.
- Bonusordning, hvor gode resultater belønnes.
- God løn, pension og benefits.

**Spørgsmål til stillingen rettes til Sales Director Henrik Nürnberg på 40 40 58 51.  
Rekrutteringsprocessen vil være løbende, så send venligst din ansøgning og CV snarest til  
Ann-Christin Sletskov på mail: [ac@sletskov-partners.com](mailto:ac@sletskov-partners.com)**

