



Nordic/German Key Account Managers till vårt kontor i Stockholm

Lead Direct Media är en DM-byrå specialiserad på lead generering och email opt-in marknadsföring. Vi förser stora varumärken och deras byråer i Sverige, Norden och Tyskland med e-postmarknadsföring och högkvalitativa leads. Våra kunder finns inom alla branscher men främst inom Res/Flyg, Mat/Vin, E-handel/Mode och Media.

För att driva vår spännande utveckling vidare behöver vi utöka vår organisation med tre erfarna, energiska och entreprenörsinriktade Key Account Managers för den Nordiska marknaden samt Tyskland (DACH)

Vi erbjuder:

Som Key Account Manager kommer du att ha en central plats i ett flexibelt och engagerat team som utgör vår nordiska säljavdelning. Du kommer att arbeta från vårt huvudkontor i centrala Stockholm.

Din huvuduppgift kommer vara att sälja email och lead kampanjer till annonsörer och mediebyråer i Sverige/Norden eller Tyskland. Här ingår försäljning till nuvarande portfölj av kunder samt att identifiera nya prospekt och utveckla dem till lojala kunder.

Du jobbar med mycket eget ansvar för att uppnå dina mål och planerar din tid för att på ett effektivt sätt koordinera resor och möten. Merparten av möten görs i Stockholmsområdet men du förväntas även göra regelbundna resor i övriga Norden eller Tyskland.

Vad vi söker hos dig:

Den ideala kandidaten är en självgående, resultatinriktad person med förmåga att förvalta och utveckla flera sorters kunder. Den kompetens vi tror att du har:

- Försäljningserfarenhet av medier och marknadsföring på digitala plattformar
- Akademiska meriter och/eller arbetslivserfarenhet i nivå med marknadsförare för att främja dialog med ömsesidig respekt
- Förmåga att strukturera en effektiv arbetsinsats med både långt och kort perspektiv
- Självförtroende att utmana kunder i sitt tänkande från en professionell synvinkel
- Att kreativt tillämpa dina kunskaper och insikter i kundens verksamhet för att identifiera möjligheter istället för begränsningar
- Trygghet att med övertygelse förmedla rekommendationer och råd med tillförsikt
- Analytisk mind-set och med en naturlig drivkraft att leverera bästa möjliga resultat både internt och mot kund
- Energisk, driven person som kan leverera i en dynamisk och fartfylld organisation
- För bearbetning av tyska marknaden krävs utmärka kunskaper i Tyska språket och god insikt i hur bearbetning görs bäst på gällande marknader

Du måste kunna hantera alla säljfaser instinktivt: Från första telefonkontakt till möten kring rådgivning och kampanjutveckling, samt slutförhandlingar och expansion av kampanjer till nya marknader.

Andra arbetsuppgifter kommer att vara identifiering av prospekt, förberedelse av avtal och rekommendationer samt uppföljning. Du rapporterar direkt till vårt management team.

Positionen kräver att du kan prioritera dina arbetsuppgifter samtidigt som du bibehåller en energisk entreprenörsanda - och ofta tar nya och egna initiativ.

Ansökan:

För ytterligare information, kontakta eller skicka ditt CV till Peter Hallgren, Nordic Sales Director - peter@leaddirectmedia.com

Läs mer om oss på www.leaddirectmedia.com