

IT Account Manager

Vi er Danmarks Mest Anbefalede Virksomhed 2020, og har over 90 dedikerede medarbejdere, hvis ekspertise breder sig ud over en vifte af teknologier og ydelser. Vores fokus er på IT outsourcing af infrastruktur og udvalgte dybe specialistkompetencer.

Nærvær er en kerneværdi i vores samarbejde med kunderne. Men det gælder i høj grad også vores samarbejde med hinanden. Vi udvikler os gennem sparring og idéudveksling både internt i faggrupper og på tværs. Det styrker vores faglighed og vores kollegiale sammenhold.

Jobbet

Vi søger en IT Account Manager, primært til SMB segmentet. Jobbet omfatter salg til eksisterende kunder, men der vil også være stort fokus på nysalg. Du vil med ledelsen og dine salgskolleger være ansvarlig for virksomhedens samlede salg. Salget foregår både på telefon og ved fysiske og virtuelle kundemøder. Vi sælger primært Vest for Storebælt, men har kunder i hele landet. Det vil være en fordel, at du bor i rimelig kørselsafstand fra trekantsområdet.

Om dig

Vi forventer, at du er resultatorienteret og har købmanskab. Du har derfor et stort gåpåmod, høj arbejdsmoral og dermed en vindertype.

- Du har 3-4 års salgserfaring med gode resultater.
- Du kan opbygge og vedligeholde relationer.
- Du er struktureret og opfølgende.
- Du er arbejdsom og vedholdende.
- Du er opsøgende på ny viden og muligheder.
- At være målrettet er en selvfølge for dig.
- Har du kendskab/erfaring med salg af IT-outsourcing/-hosting, IT-løsninger og/eller IT-infrastruktur er det absolut en fordel.
- Du er troværdig og nærværende.

Vi tilbyder

Du kommer til at arbejde for en virksomhed, som virkelig søger at lave de mest optimale løsninger for vores kunder. Du vil blive en del af et team, som løfter opgaven i flok.



Har du spørgsmål, så kontakt:

Jan Kreuz - Commercial Manager
Tel +45 60 37 39 24

Vi sørger naturligvis for onboarding og træning i vores produkter, ydelser og services, så du ved hvad du sælger. Din arbejdsdag vil primært omfatte håndtering af eksisterende kunder, samt opsøge og lande nye kunder.

Vi leverer smartphone, PC med internet, attraktiv lønpakke inkl. pension & sundhedsordning, og en masse gode kollegaer i flotte omgivelser. Du vil primært skulle arbejde ud fra et af vores kontorer, men du vil få kunder i hele Danmark som du skal være Account Manager for. Vi forventer du har bil.

Er du interesseret, og kan identificere dig med vores profil, så vil vi se frem til at høre fra dig. Rekrutteringsprocessen vil være løbende, så send venligst din ansøgning og CV snarest på dette [link](#).

Sammenhold er en del af vores dna

Vores wingmankultur betyder, at vi har hinandens ryg. At vi tager én for holdet og giver hinanden en hjælpende hånd. Professionelt og personligt. For vi har alle en oprigtig interesse i hinanden og lysten til at bidrage til fællesskabet. At have hinandens ryg er kernen i vores kultur. I alt hvad vi laver. Men vi går ikke rundt og er rygklappere. Her er plads til at kalde en spade for en spade. Til at give ris, ros og gode råd. Og til masser af sort humor og dårlige jokes.

Mød nogle af dine kommende kolleger [her](#).

wingman-manifestet

Hos Unit IT er vi der for hinanden.
Professionelt og personligt.

Vi kalder det wingman-kulturen.

Fordi vi har hinandens ryg.
Fordi her er højt til loftet.
Fordi vi tør at tænke langsigtet.
Fordi vi deler de samme høje ambitioner.

Alligevel er vi helt nede på jorden.
I øjenhøjde. Nærværende med vilje.

Vi er Unit IT. Vi er united.

#vierunitit #vierunited #wingmankulturen

nærværende med vilje

Vi er en del af den danske, familieejede koncern United Shipping & Trading Company (USTC), der har hovedsæde i Middelfart, og som har en årlig omsætning på 76 mia kroner. Denne solide ballast er din sikkerhed for en stabil arbejdsplads.