Sales Account Manager

Vil du have ansvaret for at finde og udvikle nye forretningsmuligheder i en stor eksisterende kundebase, og er du typen, der ser salgsmuligheder, hvor andre blot ser kunder?

GapSolutions A/S har en stor og bred kundebase på tværs af brancher, og ser et betydeligt potentiale i at styrke eksisterende kunders compliance ved hjælp af vores GRC-softwareløsning, GapPortalen. Det er det potentiale, du skal være med til at realisere.

Som Sales Account Manager bliver dit primære ansvar at øge salget til vores eksisterende kunder. Du skal arbejde struktureret med kundebasen, og identificere nye behov og muligheder for at styrke kundernes compliance. Du skal være nysgerrig på kundens forretning, forstå deres udfordringer og kunne koble dem til de løsninger, vi tilbyder.

Dine primære opgaver

- Identificere og udvikle muligheder for mersalg og krydssalg hos vores eksisterende kunder.
- Gennemføre salgs- og udviklingsmøder herunder afdække kundernes konkrete behov.
- Udarbejde tilbud, følge systematisk op og drive salgsprocesserne frem mod lukkede aftaler.
- Udarbejde account-planer for kunder med udviklingspotentiale.
- Planlægge, afvikle og følge op på webinarer, ERFA-netværk og kundearrangementer med fokus på at omsætte deltagerinteresse til konkrete salgsdialoger.
- Identificere mersalgsmuligheder hos kunderne i tæt samarbejde med vores konsulenter og omsætte dem til kommerciel succes.
- Arbejde struktureret med pipeline, opfølgning og forecast i vores salgssystem Pipedrive.
- Bidrage til kampagner og andre kommercielle initiativer målrettet vores eksisterende kunder.

Hvem leder vi efter?
Vi leder først og fremmest efter en sælger, der drives af at levere en god service og indgå i dialog med kunderne.

Du behøver ikke være ekspert i GDPR og informationssikkerhed fra første dag. Det vigtigste er, at du har det kommercielle fundament og lysten til at sætte dig ind i kundernes forretning og vores løsninger.

Vi forestiller os, at du:

- Har dokumenteret erfaring med B2B-salg – gerne inden for SaaS, software, IT, rådgivning eller andre komplekse løsninger.
- Har erfaring med at udvikle eksisterende kunder gennem mersalg og krydssalg.
- Er stærk i behovsafdækning og værdiskabende salg.
- Kan drive en salgsproces selvstændigt fra første dialog til underskrevet aftale.
- Har forretningsmæssig forståelse og kan sætte dig ind i forskellige typer virksomheder og organisationer.
- Kan kommunikere med både fagpersoner, ledere og beslutningstagere på C-level.
- Kommunikerer professionelt på både dansk og engelsk.

Som person
Du får energi af at skabe fremdrift og resultater. Du er opsøgende og tager selv initiativ frem for at vente på, at mulighederne kommer til dig. Du er nysgerrig på kundens situation og god til at stille de spørgsmål, der åbner nye dialoger. Du trives med at skabe relationer, men er også dygtig til den kommercielle del af relationen. For dig er et godt kundemøde ikke alene et godt møde, det skal gerne føre til næste skridt.

Hvad tilbyder vi?
Du får en rolle med stor frihed og et tydeligt kommercielt ansvar. Du kommer ind i en virksomhed med en stor eksisterende kundebase, dokumenterede løsninger og betydeligt potentiale for yderligere vækst.

Samtidig bliver du en del af et miljø med korte beslutningsveje, tæt samarbejde mellem salg og faglige specialister og mulighed for selv at præge, hvordan vi arbejder med udviklingen af vores kunder. Og så er der plads til, du løbende bliver klogere og udvikler dig. Vi har et godt og socialt arbejdsmiljø med plads til både grin, hygge og sjove firmaarrangementer.

Hvad gør du nu?
Send os din ansøgning hvis du er interesseret og kan matche den anførte profil. Din ansøgning og cv sendes til HR-ansvarlig, Lene Lundquist på: llu@gapsolutions.dk

Ansættelse:
1. januar 2027 – samtaler afholdes i takt med at ansøgninger kommer ind.

Vil du høre mere om jobbet og GapSolutions A/S, er du velkommen til at ringe til Salgschef, Christian Sig Højer på tlf. 7174 8583.

Om GapSolutions A/S: *GapSolutions A/S er et dansk software-, compliance- og konsulenthus med et enkelt mål: Vi gør efterlevelse af Databeskyttelsesforordningen og anden udvalgt compliance lovgivning praktisk og ukompliceret. GapSolutions udvikler og sælger egen GRC-softwareløsning inden for informationssikkerhed, GDPR, e-learning, whistleblower til virksomheder i Danmark og gennem vores lokale samarbejdspartnere i Norge, Sverige, Færøerne og Grønland.*

Læs mere om GapSolutions A/S på: www.gapsolutions.dk