



# Account Manager - Teknisk Salg & Business Development

*Vil du fortsætte din rejse inden for teknisk løsningssalg?*

*Går du forrest, når det gælder om at komme i mål?*

*Og bidrager du med idéer og strategier for at øge væksten?*

**Så vil vi gerne i dialog med dig.**

Elmoprint leverer højt specialiserede og skræddersyede printer- og etiketteringsløsninger, og vi oplever stigende efterspørgsel efter vores produkter og løsninger.

Vi søger derfor en dygtig Account Manager med teknisk forståelse og et stærkt fokus på både **new business development** og **account management**.

## Dit nyt job!

Du får det overordnede ansvar for salgsstrategien i dit arbejde samt en central, kommerciel rolle med ansvaret for at udvikle nye forretningsmuligheder samtidig med, at du plejer og udbygger relationerne til eksisterende kunder. Her varetager du hele salgsprocessen og følger kunderne hele vejen. En stor del af jobbet udgør struktureret salgsarbejde i CRM med opbygning af pipeline, canvas/mødebooking, afholdelse af kundemøder i hele Danmark, skabe langsigtede kunderelationer og dermed opnå KPI'er og overordnede mål.

## Dine arbejdsopgaver inkluderer:

- **New Business Development:** Aktivt opsøge og generere nye forretningsmuligheder.

☰ Opbygge, vedligeholde og kvalificere en stærk pipeline af potentielle kunder og salgsmuligheder.

Søg stillingen

### Ansøgningsfrist

30-04-2025

### Stillingstype

Account & key account manager

### Arbejdssted

Sjælland

### Hjemmeside

[elmoprint.com/](http://elmoprint.com/)

Søg her

[Flere ledige stillinger](#)

## Kontakt



**Malene Hammer Andersen** [in](#)

Senior Director

[E-mail](#)

[+45 31 37 63 22](#)



**Gitte Kjærgaard** [in](#)

- **Account Management:** Opfølgning og udvikling af relationer med eksisterende kunder. Du vil arbejde tæt sammen med kunderne for at forstå deres behov og tilbyde løsninger, der skaber værdi på lang sigt.
- **Aftale- og kontraktforhandlinger**
- **CRM-opfølgning:** Sikre at alle aktiviteter, møder og salg dokumenteres og følges op på.
- **Salgsrapportering:** Ansvarlig for at rapportere og følge op på salgstal og KPI'er, og sikre, at salgsarbejdet løbende bliver justeret i forhold til mål og resultater.
- **Kundemøder:** Planlægge og afholde kundemøder hvor du både rådgiver og præsenterer kunderne for vores tekniske løsninger. Du skal sikre, at du skaber forståelse for, hvordan vores løsninger kan optimere kundens produktion.
- **Deltagelse på udstillinger:** Repræsentere os på udstillinger og events samt skabe synlighed i markedet.
- **Samarbejde med vores tekniske afdeling og support:** Sikre tæt samarbejde med teamet for at sikre, at kundernes tekniske behov bliver opfyldt, og at de får de rette individuelle løsninger. Kalkulation og udarbejdelse af tilbud samt kommerciel projektledelse, herunder nogen leverancestyring.
- **Produktionsplanlægning:** Deltagelse i interne møder med gennemgang af produktions- og tidsplaner – herunder drøftelse af tekniske løsninger.

Du skal være indstillet på at tilbringe tid på kontoret, når du ikke har kundemøder.

### Hvem er du?

Du har solid erfaring indenfor teknisk løsningssalg – gerne fra maskinindustrien – og du har flere års erfaring med både new business development og account management. Du har arbejdet med alt fra research af kundeemner og mødebooking til at holde vigtige møder med både nye og eksisterende kunder. Det er dine salgsresultater, der har sat standarden i dine tidligere roller, og du har den struktur og systematik, der skal til for at opbygge og vedligeholde en stærk salgspipeline.

ser ikke kun dig selv som sælger, men også som en betroet rådgiver, der formår at sælge tekniske løsninger på en forståelig og engagerende måde. Du er vant til at arbejde i CRM og



Head of Engagement

E-mail

+ 45 20 62 37 27



bruger din stærke forretningsforståelse til at skabe værdi for både kunder og virksomhed. Du er en dygtig kommunikator og er flydende i både dansk og engelsk – skriftligt såvel som mundtligt .

Som person er du proaktiv, målrettet og resultatorienteret. Du er drevet af at nå både kortsigtede og langsigtede mål, og du tager ansvar for at følge op på leads og kunder med tålmodighed og vedholdenhed. Du er selvstændig, og du sætter pris på samarbejde i en flad organisationsstruktur, hvor din indsats virkelig gør en forskel. Med en vindende personlighed og et godt humør har du nemt ved at opbygge langvarige relationer, både internt og med kunder.

Vi søger en ambitiøs og nysgerrig kollega, der er klar til at udvikle sig i en virksomhed, der konstant er på forkant med teknologi og innovation. Du har et ønske om at gøre en forskel og arbejder struktureret og ansvarligt, samtidig med at du holder et højt professionelt niveau.

### **Hvad tilbyder vi?**

Vi tilbyder et spændende job i en ejerledet virksomhed i vækst, der er præget af faglig stolthed og en unik markedsposition. Hos os får du ikke kun mulighed for at udvikle dig, men også for at gøre en markant forskel, da vi har et stærkt fokus på både vækst og nichemarkeder. Du vil blive en del af en flad og dynamisk organisation, hvor dine idéer og bidrag til salgsafdelingens udvikling bliver værdsat.

For at sikre din succes hos os, får du en grundig onboarding, der introducerer dig til vores løsninger, salgsproces, salgsværktøjer og CRM. Vi lægger stor vægt på, at du får de rette forudsætninger for at kunne yde dit bedste og trives i rollen. Derudover tilbyder vi gode muligheder for både faglig og personlig udvikling.

**Noget for dig?** Så glæder vi os til at høre fra dig! Du søger ved at klikke på søg her og uploade dit CV.



**Elmoprint** er en anerkendt aktør inden for salg, design, fremstilling og installation af printerløsninger og etiketteringsudstyr.

Vi har et solidt fundament som en pålidelig leverandør af tekniske løsninger, og med 375 års samlet anciennitet er vi stolte af at tilbyde vores kunder den højeste kvalitet.

Vi arbejder tæt sammen med virksomheder inden for bl.a. fødevarer- og medicinalindustrien, og vores skræddersyede print- og etiketteringsløsninger leverer driftssikkerhed i mange produktionsmiljøer.

Læs mere om Elmoprint [her](#).

