

Account Executive - spennende stilling i globalt konsern - Creditsafe Norway AS

B2B SALG AS



Creditsafe har siden 1997 levert kvalitative kredittløsninger til store og små selskaper, kommuner, statlige etater og organisasjoner. Creditsafe har 80.000 kunder over hele verden og hvert sekund lastes det ned 10 rapporter, noe som gjør Creditsafe til verdens mest brukte leverandør. Vi bidrar til at våre kunder bruker kredittopplysninger på en smartere måte gjennom enkle forretningsmodeller og innovative løsninger.

Creditsafe Group, verdens mest benyttede leverandør av forretnings- og foretaksinformasjon, lanseres i Norge våren 2016. Selskapet har siden starten for 13 år siden etablert seg med 12 kontorer over hele Europa og i USA.

Vi søker en Account Executive som vil være med på å bygge og utvikle Creditsafe til en markedsledende posisjon i Norden. Dette er en unik anledning til å være med på fortsettelsen av konsernets globale vekst og suksess.

Creditsafe utmerker seg på internasjonalt gjennom «Great place to work» og søker nå en kandidat som har erfaring fra B2B salg og forståelse for løsningsalg.

Du er en dreven selger med høyt tempo, og du er god på relasjoner med mennesker. Erfaring har du gjerne fra salg mot bank, finans, kreditt- eller inkassesegmentet, selv om dette ikke er et krav. Vi ser etter deg som har guts, pågangsmot, er profesjonell med god forretningsteft.

Arbeidsoppgaver

- Løsningsalg mot bedriftsmarkedet (B2B)
- Ansvar for salgsbudsjett og oppnåelse ihht målsetting
- Etablere nye kundeforhold (New Business)
- Bygge og videreutvikle portefølje og nøkkelt kunder
- Kartlegge og vurdere kundenes behov
- Tilbuds-utarbeidelse, forhandling og avtaleinngåelse
- Relasjonsbygging og møteaktiviteter

Kvalifikasjoner

- Erfaring fra B2B salg
- Kreativ og løsningsorientert
- Kunnskap om løsningsalg
- Interesse for eller erfaring fra bransjen og tilnærmede bransjer
- God forretnings- og markedsforståelse
- Meget god muntlig og skriftlig norsk fremstillingsevne
- Behersker engelsk som arbeidsspråk

Utdanningsretning

- Økonomi
- Administrasjon og ledelse
- Salg / Markedsføring

Utdanningsnivå

- Høyskole / Universitet

Søknadsfrist:

Snarest

Nøkkelinformasjon:

Annonsør:
B2B SALG AS

Ref. nr.: AECSF16
Fast
Antall stillinger: 1

Kontaktinfo:

Mona B.O. Hauge
Daglig Leder / Senior
Business Consultant
(+47) 92 88 45 56

Lene Skogland Glesnes
Researcher / Recruitment
Coordinator
+47 48 60 68 64

Søkekriterier:

Sted

Oslo
Akershus

Bransje

Bank / Finans / Kreditt

Fagfelt

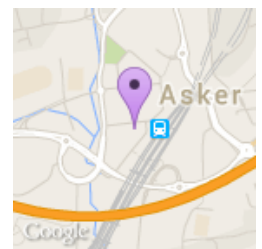
Salg

Rolle

Medarbeider

Arbeidssted:

Torvveien 12, 1383 Asker



[Vis arbeidssted i større kart](#)

Personlige egenskaper

- Du triggas av gode resultater og har et ønske om å lykkes
- Engasjert, aktiv og evner høyt tempo
- Selvgående og selvstendig
- Målbevisst og har sterkt fokus på resultater
- Strukturert og analytisk
- Initiativ til å gjøre ting på nye måter
- Godt humør og pålitelig
- Forretningsorientert
- God relasjonsbygger

Språk

- Engelsk
- Norsk

Vi tilbyr

- Spennende stilling med kunderelasjoner i Norden og globalt
- Gode utviklingsmuligheter
- Karrieremuligheter, både i Norge og globalt
- Svært godt arbeidsmiljø
- Engasjerte, dyktige og erfarne kolleger
- Globalt salgsnettverk
- Konkurransedyktig lønn og gode muligheter for bonus
- Gode forsikrings- og pensjonsordninger