

Key Account Manager

Har du et kommercielt mindset, brænder for salg og rådgivning, og kan du åbne døren til nye kunder? Så er du måske vores nye Key Account Manager.

Vi er i rivende udvikling og har næsten tredoblet vores forretning siden 2024 – og væksten fortsætter.

Derfor søger vi endnu en kollega til at styrke vores team af dygtige Key Account Managers. Sammen med resten af holdet skal du servicere vores eksisterende kunder, og mindst lige så vigtigt, bringe flere nye kunder til forretningen.

Hos Danoffice IT Green A/S får du en rolle i at være med til at udvikle vores forretning, og skabe nye kunderelationer. Du arbejder med større virksomheder og samarbejdspartnere, og hjælper vores kunder med at optimere livscyklussen for deres IT-udstyr.

Dine primære arbejdsopgaver

Som Key Account Manager får du ansvar for hele salgsprocessen fra første kontakt til indgåelse af aftalen. Du kommer blandt andet til at skulle:

- Skabe værdi samt høj kundetilfredshed for eksisterende kunder
- Skabe nye relationer til større virksomheder og strategiske samarbejdspartnere, afdække deres behov og omsætte dem til relevante og værdiskabende løsninger inden for Cirkulær IT og ITAD
- Drive salgsprocessen fra første kontakt, over kvalificering til forhandling og indgåelse af aftale.
- Opbygge stærke relationer til beslutningstagere inden for IT, Procurement og Sustainability på C-level

Hvem er du?

Vi forestiller os, at du har erfaring med B2B-salg og account management, gerne inden for IT eller beslægtede teknologiområder.

Derudover lægger vi vægt på, at du:

- Har dokumenterede resultater med new business salg samt salg til større organisationer
- Arbejder rådgivende og værdibaseret med dine kunder
- Er komfortabel i dialogen med senior stakeholders og C-level
- Arbejder selvstændigt, struktureret og tager ansvar for dine resultater

Som person er du relationsskabende, nysgerrig og initiativrig. Du har drive, følger dine muligheder til dørs og trives med frihed under ansvar.

Hvad tilbyder vi?

Hos Danoffice IT Green A/S får du en kommerciel nøglerolle i en virksomhed med store ambitioner, og global rækkevidde.

Vi tilbyder:

- En rolle med indflydelse og mulighed for at skabe synlige resultater
- Stor frihed og ansvar for egen kundeportefølje
- En attraktiv lønpakke med fast løn og provisionsordning
- Muligheden for at arbejde i krydsfeltet mellem IT, forretning og cirkulær økonomi
- Dygtige og engagerede kolleger og specialister, der hjælper dig med at skabe den rigtige løsning for kunden
- En plads på holdet i en stærk vinderkultur, hvor vi har det sjovt, men ikke er der for sjov
- Hvor vi stiller krav til hinanden, fordi vi vil være de bedste på vores felt, men hvor vi

samtidig passer på hinanden

Sådan søger du stillingen

Er det dig vi leder efter? Så klik ansøg, udfyld formularen, upload en motiveret ansøgning indeholdende eksempler på nogle af dine salgsresultater, samt dit opdaterede CV.

Vi inviterer løbende til samtaler, så søg gerne allerede i dag.

Stillingen ønskes besat per 1. januar 2027.

OBS!

Vi opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge – også selvom du ikke matcher alle krav. Vi tror på, at nysgerrighed, samarbejde samt rette indstilling og mindset er afgørende for at lykkes. Hos Danoffice IT arbejder vi aktivt med mangfoldighed, lighed og inklusion, og vi opfordrer alle uanset baggrund til at søge.

Om Danoffice IT Green A/S

Danoffice IT Green A/S arbejder med ITAD, og er datterselskab til Danoffice IT, som er et globalt IT-infrastruktur Powerhouse med dansk hovedkvarter, og lokationer i Ballerup, Svendborg og Hinnerup samt flere hubs globalt. Danoffice IT tæller 300+ kolleger og arbejder med IT-løsninger centreret om to hovedområder: Datacenter og Enduser, og leverer hardwareløsninger samt konsulenttydelser og services med afsæt i de to fokusområder.