



Plutonic



plutonic.dk

Digital Client Manager til Plutonic Media

Plutonic Media søger en erfaren Digital Client Manager til opsøgende salg, der kan være med til at løfte vores niveau og bidrage til en yderligere vækst i Plutonic Media

Drømmer du om en arbejdsplads, hvor du kan videreudvikle dig som digital salgskonsulent? Er du god til at tale og endnu bedre til at lytte? Vil du indgå i et lille, stærkt og meget ambitiøst salgsteam? Har du flair for digital markedsføring og salg? Så er det netop dig, vi søger.



@plutonicmedia

Vi hjælper både danske og internationale virksomheder inden for alle typer brancher med at skabe en digital vækst, der kan mærkes på bundlinjen.



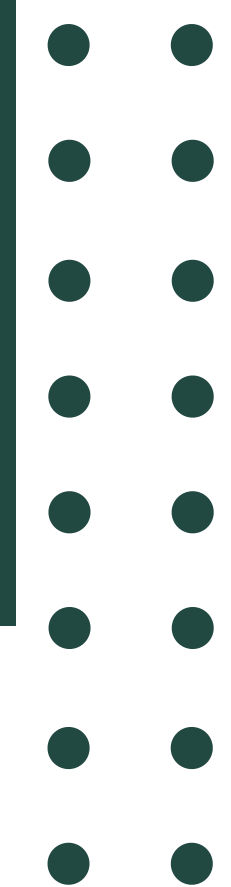
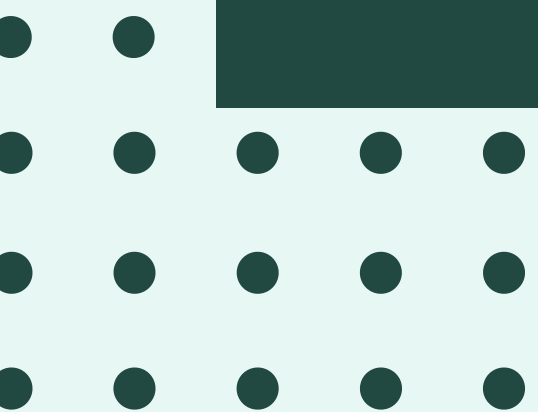
SEO

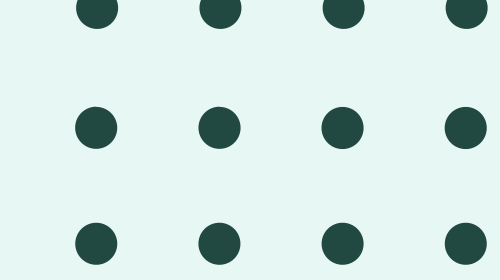
Google
Ads

Social Ads

Marketing
Automation

Foto &
Video





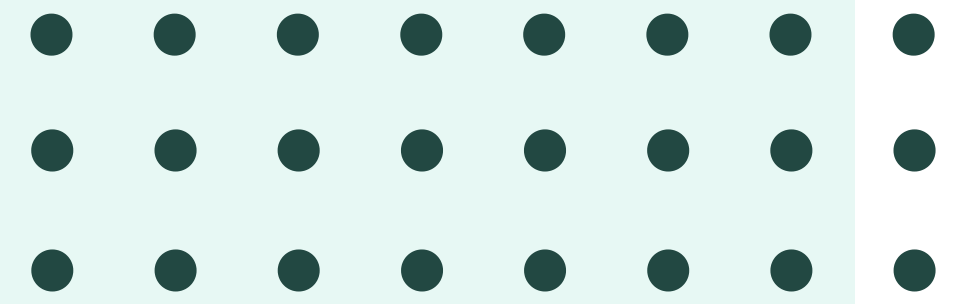
Og så til det mere konkrete, sort på hvide,
"sådan vil din hverdag se ud"-billede
aka

DINE ARBEJDSOPGAVER

Du vil få ansvar for både store og små kundeemner, med det til fælles, at de har ambitiøse vækst mål og høje budgetter til annoncering.

Du vil have det overordnede ansvar for kommunikationen med kundeemner fra den indledende til den afsluttende salg fase, og du vil ligeledes have medansvar for at pleje relationen i det følgende samarbejde.

Dine arbejdsopgaver vil omfatte følgende:

- Opbyggelse af din egen pipeline med relevante kundeemner, primært via opsøgende salg, men også gennem netværk
 - Administration af pipeline via de nødvendige værktøjer, vi stiller til rådighed for at kvalificere leads
 - Selvstændig afholdelse af møder med kundeemner enten fysisk eller online
 - Ansvar for en grundig og struktureret overlevering til vores specialister, efter kunden er lukket. Herefter fortsætter jagten efter en ny kunde
- 

Hvis det her er dig, så må det være meant to be:

- 1 Du er god til at tale, men du er i endnu højere grad, god til at lytte
- 2 Du er ikke bange for at tage tyren ved hornene, og ringe kold kanvas
- 3 Du elsker at der er fart over feltet. Og gerne med et snært af konkurrence ind over





Hvis det her er, hvad du ønsker dig af en arbejdsplads, så er det HELT SIKKERT meant to be:

- 1 Hundredvis af forskellige mennesker og kundecases, som udfordrer dit lytte- og sælger-gen
- 2 En klar karrierevej med masser af fremtidsmuligheder samt coaching og sparring fra de bedste sælgere i branchen
- 3 Et godt bagland bestående af de dygtigste specialister indenfor hver deres felt

FAGLIGE OG PERSONLIGE FORVENTNINGER

Vi forventer en person, som kan træde direkte ind i en salgsstilling og være selvkørende, samt bidrage til udvikling af afdelingen med tilegnet erfaring. Vi forventer desuden, at du:

- Har en grundlæggende forståelse for digitale markedsføringskanaler herunder Google Ads, Facebook annoncering, SEO og E-mail marketing automation
- Har en generel bred forretningsforståelse og forstår at opbygge en god relation ved at lytte til kunden
- Har erfaring med opsøgende salg. Det vil være fordelagtigt, hvis du for eksempel tidligere har arbejdet som mødebooker eller med telemarketing
- Er veltalende på telefonen ift. mødebooking og vurdering af potentiale
- Kan dokumentere dine salgsresultater fra tidligere jobs
- Er skarp skriftligt på mail og de sociale medier
- Er vedholdende i forhold til at nå de fastsatte mål
- Er glad og bevarer en god energi og positiv indstilling til dit arbejde
- Kan bidrage med ny viden og egne erfaringer inden for salg og salgsprocesser

Som person er det vigtigt, at du er ambitiøs og har et højt drive, fordi du konstant ønsker at udvikle dig både personligt og fagligt.

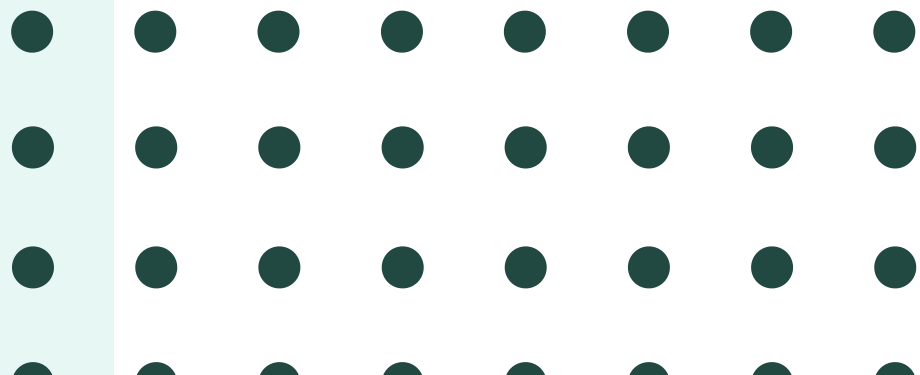
- Du er typen, der griber knoglen og er komfortabel med at ringe ud, da det vil være en del af dagligdagen
- Du er empatisk og positiv af sind
- Du er ansvarsfuld og proaktiv i samarbejde med både kunder og kollegaer
- Du er god til at skabe relationer og kan håndtere kunder med selvsikkerhed
- Du er drevet af ansvar, udfordringer og en meget stejl læringskurve

Til gengæld får du...

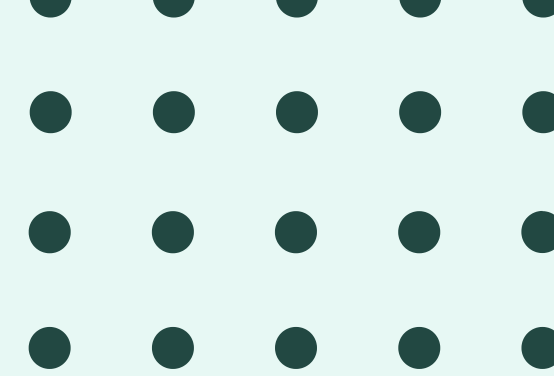


Se [video](#).

- En karriere i en virksomhed i konstant udvikling.
- En rolle med stort ansvar og klare udviklingsplaner.
- En ungdommelig arbejdsplads med fladt hierarki, hvor der er kort fra tanke til handling.
- En virksomhed med stærke værdier og mange sociale arrangementer.
- Løn efter kvalifikationer.



Vi brænder for at skabe den gode arbejdsplads



Som nyansat i Plutonic Media vil du få et stort ansvar allerede fra den første dag. Vi tror på, at tillid er godt givet ud, og at passion først og fremmest kommer af frihed. Det er tilladt at fejle, hvis man bruger det til at udvikle sig og komme tættere på de mål, man har sat sig. Vi opfordrer og giver samtidig frihed til, at vores medarbejdere kan deltage i onlinekurser og prioritere deres egen læring, ligesom de får mulighed for at bidrage til produkt- og procesudvikling.

Dermed har vi skabt en kultur i Plutonic, hvor man tør at gå det ekstra skridt. En kultur, du har lyst til at være en del af.

Personlig og faglig udvikling

Vi giver plads til, at du kan udfolde dig i dit eget tempo

Sammenhold

Vi er et hold. Både på og uden for arbejdspladsen. Og det skal være sjovt at gå på arbejde.

Ambitiøst miljø

Vi tager tyren ved hornene, for det er på den måde, man vokser og udvikler sig.

Frynsegoder, der følger med jobbet

(det er okay, hvis det lokker lidt)

Løn efter kvalifikationer

Løn gives efter erfaring, motivation og andre kvalifikationer – frem for bare dit uddannelsesniveau

Pensionsordning

Vi kan godt lide dig, selv når du får rynker. Efter du har optjent anciennitet, vil du blive inviteret til et møde med en pensionsrådgiver og introduceret til vores pensionsordning.

Frokostordning

Veganer, glutenallergiker, meat lover? Vores frokostordning byder på det hele. Den bliver tilberedt af Michelin-kokke og leveret hver dag fra kl. 11.

Sociale arrangementer

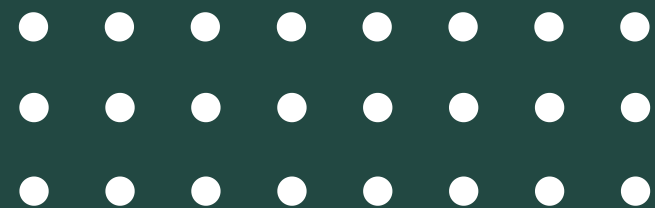
Og mange af dem endda. Der er altid liiidt mere energi på kontoret om fredagen. Scroll til næste side og se, hvad du går ind til.

Fyldt køleskab ad libitum

Kaffe, te, sodavand, office snacks... Køkkenet er altid fyldt op med snolder. Ellers skal der nok være nogen, der råber højt.

Sund balance

Livet handler ikke kun om arbejde. Der er plads til familie og fritid.





Nogle gange siger billeder bare mere end 1000 ord

ANSØGNING OG SAMTALE

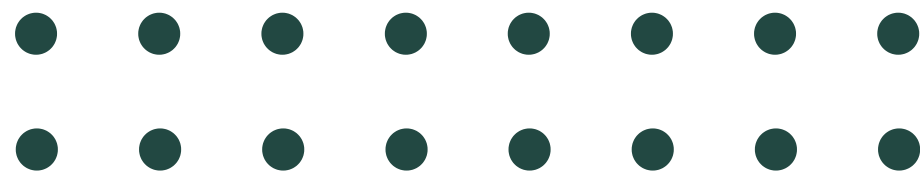
Hvis du tænker, der er et stærkt match mellem vores stilling og din profil, så send hurtigst muligt din ansøgning samt CV til job@plutonic.dk

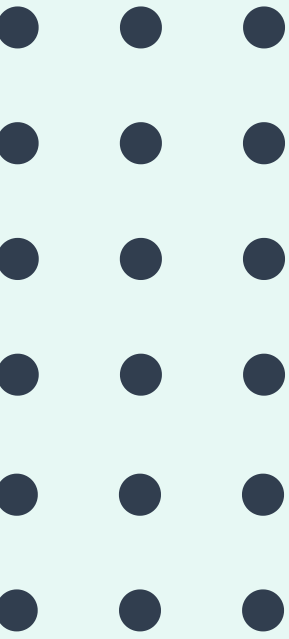
Tiltrædelse af stilling er hurtigst muligt, men vi afholder ansættelsessamtaler løbende.

Har du nogen spørgsmål til stillingen, er du mere end velkommen til at kontakte Loui Malling Kiær.

Loui Malling Kiær, CEO
Telefon: 60 67 50 50
Email: loui@plutonic.dk

Plutonic Media ApS
Vesterbrogade 24, 4. th 1620 København V





Plutonic



plutonic.dk