

Plutonic



plutonic.dk

Business Developer til Plutonic Media

Drømmer du om en karriere inden for salg og markedsføring? Vil du være en del af et resultatorienteret og ambitiøst team? Leder du efter et arbejdsmiljø, hvor du har de bedste forudsætninger for at udvikle dig fagligt, såvel som personligt?

Plutonic Media er et af de hurtigst vækstende digitale markedsføringsbureauer i Danmark. Vi startede i sommeren 2019, og servicerer i dag 200+ virksomheder med et af markedets bedste produkter indenfor SEO, Google Ads og annoncering på sociale medier.

Vi har en klar ambition om at fortsætte den vækst, og det er her, du kommer ind i billedet.



Plutonic

@plutonicmedia

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



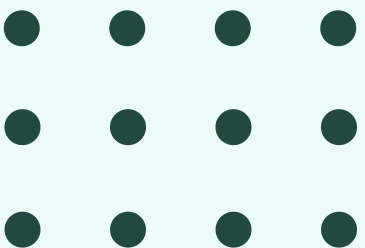
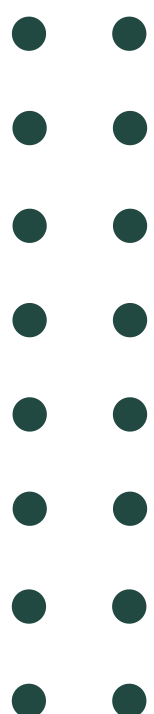
SEO

Google
Ads

Social Ads

Marketing
Automation

Foto &
Video



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

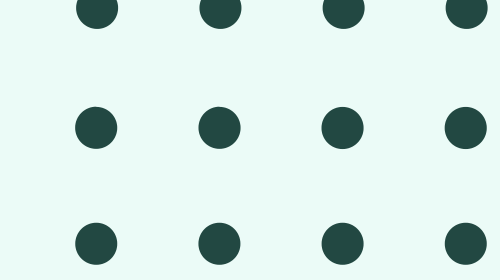
- 1 God til at tale, endnu bedre til at lytte og er klar på en stejl læringskurve, fagligt såvel som personligt.
- 2 Konkurrencemenneske, lærenem og trives i energisk miljø med god energi.
- 3 Ikke bange for at ringe kold kanvas.





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

- 1 En god, stabil grundløn samt en attraktiv provision uden loft, som er værd at løbe efter.
- 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.

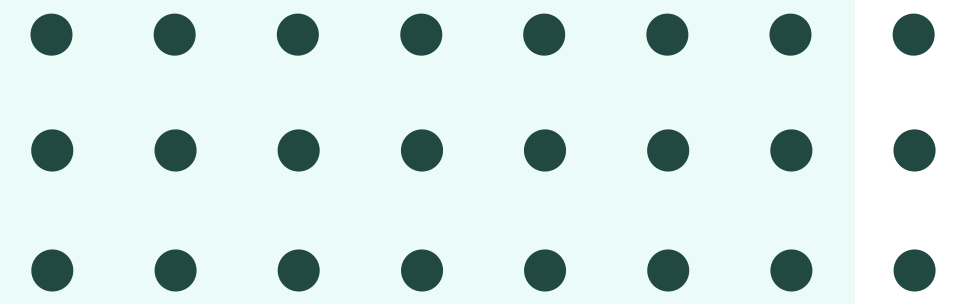


Og så til det mere konkrete, sort på hvidt,
"sådan vil din hverdag se ud"-billede
aka

DINE ARBEJDSOPGAVER

Som Business Developer vil du være vores ansigt udadtil, og skal hjælpe med at kontakte virksomheder og booke møder, som salgsteamet kan følge op på.

Vi ved, hvordan du får succes i rollen, og vil investere i både oplæring og videreudvikling af dig og dine kompetencer. Du vil få ansvaret for at skabe forbindelse og afdække behovet ved profilerede virksomheder såvel som mindre virksomheder fra alle slags brancher. Fællesnævneren for dem alle er, at de har ambitiøse vækstmål.

- At undersøge potentielle kundeemner og identificere beslutningstagere.
 - At kontakte potentielle kunder og beslutningstagere via kold kanvas på telefonen samt over e-mail.
 - Vedligeholde nøjagtige informationer om kundeemner samt salgsaktiviteter og møder i vores CRM.
 - Samarbejde med salgsteamet om at udvikle og forfine vores outreach-indsats.
 - Indfrielse af målsætninger og opbygning af møde-pipeline.
 - Ansvaret for en grundig og struktureret overlevering til vores Client Manager forud mødet. Herefter fortsætter jagten efter en ny kunde.
- 

FAGLIGE OG PERSONLIGE FORVENTNINGER



Som udgangspunkt sikrer vi altid en grundig oplæring i både vores produkt (digital markedsføring) og salg. Derfor er det ikke et krav, at du har erfaring med nogen af delene på forhånd, selvom det er en fordel.

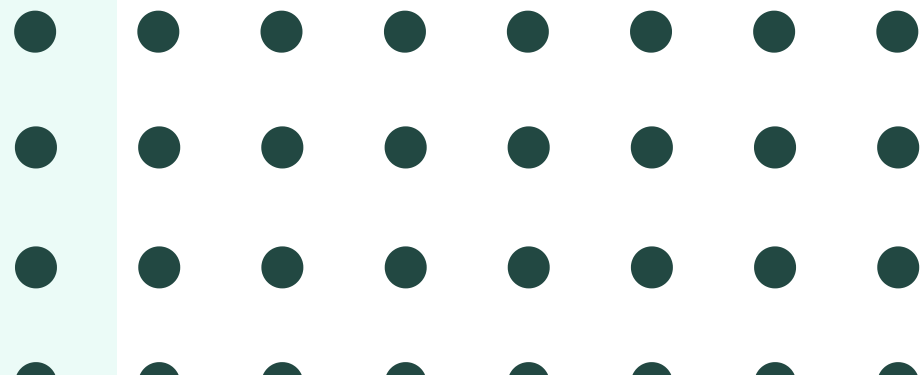
Til gengæld er det vigtigt, at du besidder en række personlige kompetencer for at få succes i rollen. Du er:

- Konkurrencemenneske, men kan indgå i et team
- Lærenem
- Du er god til at skabe relationer, og kan håndtere kunder med overskud og selvsikkerhed
- God til at tale, endnu bedre til at lytte
- Du er drevet af ansvar, udfordringer og en meget stejl læringskurve
- Du er ikke bange for at ringe kold kanvas

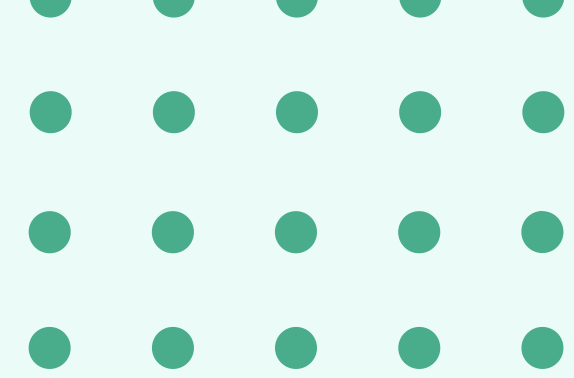
Til gengæld får du...



- 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 dygtige kokke og leveret hver dag fra kl. 11.

Sociale arrangementer

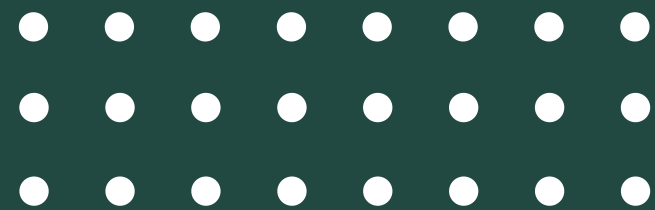
Og mange af dem endda. Der er altid liiidt mere energi på kontoret om fredagen. Scroll til næste side og se, hvad du går ind til.

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 med en kort video omkring dig selv, hvor du fortæller, hvorfor denne stilling passer godt til dig.

Du må også gerne udfylde denne test og vedhæfte et skærmbillede af dit testresultat: Tilgå test [HER](#).

Alt sendes til **peter@plutonic.dk**.

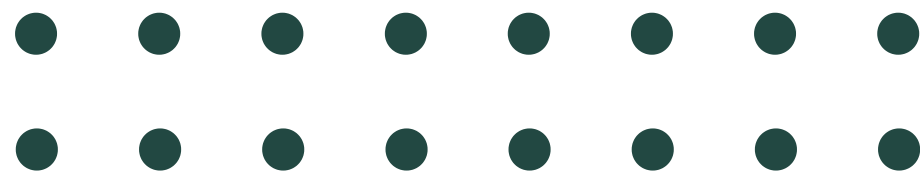
Tiltrædelse af stilling er hurtigst muligt, men vi afholder ansættelsessamtaler løbende.

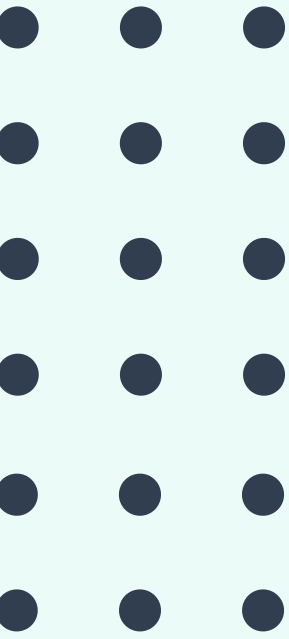
Har du nogen spørgsmål til stillingen, er du mere end velkommen til at kontakte Peter Selin.

Peter William Selin

Telefon: 81 82 64 60

Email: **peter@plutonic.dk**





Plutonic



plutonic.dk