

Sales Manager – Scale up SaaS virksomhed

Kunne du tænke dig at være med til at sætte dit præg på en super spændende virksomhed inden for SaaS segmentet? Har du mind-set'et og entreprenør ånden til at skabe en national/international salgsstrategi og bære salget igennem hos både potentielle brugere og partnere? Trives du med, at der er højt til loftet, at vi indimellem skal navigere i kaos, og finde hurtige løsninger? Kan du brænde igennem i salgsrollen og formidle et komplekst produkt, så er det dig vi gerne vil have ombord, vi vækster og det går rigtig stærkt.

Om Safe Online ApS – "Come join us"

Vi er en dansk virksomhed, der har været i gang siden 2017. Vi er seks fuldtidsansatte i Danmark med kolleger rundt om i verden. Vi skaber løsninger til virksomheder og enkeltpersoner til at hjælpe med håndtering og udveksling af personoplysninger og privatlivets fred. Vores Connectid løsninger har været på markedet siden foråret 2019, hvilket giver nye måder at udveksle og finde personlige data på. Vi bygger tillid til håndtering af følsomme data mellem virksomhed og forbruger. Hos Safe Online fokuserer vi på, hvordan tillid og gennemsigtighed er vigtige parametre for den fremtidige brug af data. Vi er en dansk virksomhed, men vores team er internationalt, og vores ambition og vision er globalt orienteret. Vi er finansieret af erfarne Business Angels, der bl.a. har bidraget til at skabe store internationale succeser som Trust Pilot og Spotify. Derudover har vi har rejst kapital, igennem Vækstfonden og Innovationsfonden. Vi har dermed et stærkt udgangspunkt for vores videre rejse. Vi bor i super lækre lokaler i Købmagergade i København, og har det ret sjovt i en alsidig og spændende hverdag.

Om rollen - dit fokus

Vi søger en erfaren kommerciel profil, der kan bygge vores salgsstrategi, gennem en struktureret tilgang, og som kan drive og eksekvere salget gennem en målrettet indsats. Vi ser gerne, at du er vant til at lave segmentering af markedet, kan iværksætte salgstiltag, arbejde med leads og samtidig have et tæt samarbejde med ledelsen og marketing, så vi aldrig misser nogle oplagte muligheder. Du kommer til at få en central rolle i opbygningen af en professionel salgsenhed, og gør du det godt, vil det være muligt for at opnå mere ansvar og evt. ledelse. Du kan sælge et komplekst softwareprodukt, som er, og vil blive banebrydende i en verden hvor "privacy management" bliver mere og mere essentielt. Vi arbejder ikke henimod at være konsulenter men mod at være en fortrukken rådgiver og samarbejdspartner. Salg er ikke en "døgnflue" for dig, men en livsstil og et kald.

Arbejdsopgaver

- Ansvar for salgsprocesserne fra indledende kontakt til afslutning af salg og opfølgning
- Segmentering af kunder og marked for at sikre korrekt og optimal salgs fokus
- Opfølgning på in-bound og outbound leads;
- Daglig ledelse af internt og eksternt outbound telesalgsteam
- Arbejde med partnere for at sikre rette fokus og eksekvering af partner salg
- Arbejde med marketing for at sikre de rette kampagner og budskaber der understøtter salgs processen

Dine faglige kompetencer

- Kommerciel uddannelsesmæssig baggrund samt god teknisk forståelse
- Du kan skrive/tale dansk og engelsk
- Har du kendskab til HR-området og persondata, er det klart en fordel
- Du har erfaring med salg af software løsninger, gerne komplekst, og kan formidle det – både direkte salg og partnersalg.
- Du forstår at værdsætte vores kunder og partnere, og har en lyttende tilgang – med andre ord du er god til at skabe relationen og pleje den
- Du har erfaring med leadgenerering og salgssegmentering
- Du har erfaring med CRM- systemer og forstå vigtigheden af det – du er datadreven

[safeonline](#)

Ansøgningsfrist:
Hurtigst muligt

Kontaktperson:
Dorthe Majbrit
Bonnicksen
+45
+45 27154303

Jobområde:
Salg

Status:
Afsluttet

- Du kan styre kampagner og skaber resultater
- Du har forståelse for samspillet i organisationen og et tæt samarbejde med marketing

Dine personlige kompetence

Vi vil ikke skrive en masse om personlige kompetencer, men vi ved hvad der kendetegner en person som skal arbejde i en scale-up virksomhed, kan du genkende dig selv?

Social, international tankegang, kreativ, ansvarlighed, lidenskabelig, ambitiøs, uafhængig, holdspiller, relevant uddannelse, struktureret, iværksætter, initiativ, proaktiv, analytisk, god kommunikator, nysgerrig, organiseret, pålidelig, entusiastisk, superstjerne, selvmotiveret, ubarmhjertig, hurtig lærer, stabil, stærk arbejdsmoral, vedholdende og elsker at feste og hygge.

Vi tilbyder dig et spændende og selvstændigt job i en helt unik professionel virksomhed, med et godt socialt arbejdsklima og masser af faglighed. Du får 6 engagerede kollegaer i dit team i København, 8 kollegaer placeret rundt i verden og 4 tilknyttede konsulenter.

Ansøgning og kontakt

Er du interesseret i stillingen, så send venligst din ansøgning og dit CV via linket nedenfor. Vi afholder løbende samtaler med egnede kandidater til stillingen, da den skal besættes snarest muligt. Stillingen kan derfor potentielt blive besat før ansøgningsfristens udløb – vi venter dog gerne på den rigtige kandidat. BEMÆRK at vi desværre ikke kan håndtere ansøgninger sendt pr. alm. mail, kun via linket i jobopslaget. Har du spørgsmål til stillingen kan du kontakte Dorthe Majbrit Bonnicksen fra DeZignated ApS på telefon +45 2715 4303 som varetager rekrutteringsprocessen i samarbejde med Safe Online ApS. Vi ser frem til at høre fra dig. Du kan læse mere på <https://bysafeonline.com/da/>