

Sales Assistant - SaaS

Vil du med på væksteventyr og være med til at ændre verden?
Vi søger Sales Assistant til vores team af passionerede og dygtige mennesker i København.

Om Safe Online ApS – "Come join us"

"Vi arbejder for at øge tilliden i håndteringen af sensitive data mellem virksomheder og private"

Vi er en dansk startup, 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 bla. 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 sjov i en alsidig hverdag.

Om rollen

Som vores nye Sales Assistant har du et udpræget huntergen, du er struktureret og kan opbygge en pipeline gennem opsøgende salg på telefon, via netværk, eller sociale medier. Du formår at vende komplekse problemstillinger hos dine kunder til klare value propositions. Vi er en lille organisation, og du skal derfor kunne beherske alle elementer af salgsprocessen – fra første kontakt til salg og opfølgning.

Det er et krav at du har salgserfaring fra tidligere jobs. Der vil følge et stort ansvar og ambitiøse mål. Af samme årsag vil du rapportere direkte til CEO, Christian Bohn.

Dine kompetencer

- Du har salgserfaring fra telefon – det er et kæmpe plus hvis det er inden for SaaS løsninger
- Du har erfaring med in- og outbound leads
- Du er opsøgende, og kontakter gerne potentielle kunder via "cold calls" eller online
- Du er struktureret, og har tidligere arbejdet med salgsprocesser og CRM-systemer
- Du tager ansvar og initiativ
- Du er inddragende og en udpræget teamplayer.
- Du behersker engelsk og dansk i skrift og tale

Du kommer til at arbejde tæt sammen med marketing og ledelsesteamet i Safe Online. Du ser muligheder, hvor andre ser begrænsninger, og du har talentet og viljen til at lykkes ved at suge ny viden og læring til dig. For den rette kandidat er dette muligheden for at komme med på en helt unik rejse.

Ansøgning og kontakt

Vi afholder løbende samtaler med egnede kandidater, da stillingen ønskes besat snarest muligt. Du bedes sende din motiverede ansøgning og CV via nedenstående link, til orientering modtager ikke ansøgninger via mail.

Har du spørgsmål til stillingen kan du kontakte Christian Bohn fra Safe Online ApS på telefon +45 2013 6006, eller via cbo@safeonline.dk.

[safeonline](https://safeonline.dk)

Ansøgningsfrist:

Hurtigst muligt

Kontaktperson:

Dorthe Majbrit
Bonnicksen
+45
+45 27154303

Jobområde:

Salg

Status:

Afsluttet