

Sales Development Representative - til hurtigt voksende SaaS start-up

Brænder du for at skabe salg og vækst inden for SaaS til B2B, og vil du med på et væksteventyr, der ændrer måden vi arbejder - og udveksler persondata på? Safe Online udvider og har brug for en stærk Sales Development Representative, der vil være ansvarlig for at skabe kontakten til nye potentielle kunder.

Om Safe Online ApS – Vi skaber tillid i håndteringen af sensitive data mellem virksomhed og forbruger.

Hos Safe Online er vi et passioneret team, der skaber tillid mellem virksomheder og forbrugere ved at sikre håndteringen af persondata, samt måden hvorpå personfølsomme - og sensitive data nemt og sikkert deles mellem virksomheder og forbrugere. Vi vil skabe fokus på hvordan, tillid og transparens er en væsentlig parameter for fremtidens anvendelse af data. Vi er en dansk virksomhed, men vores team er internationalt og vores ambition og udsyn er globalt orienteret - vi har allerede brugere i 14 lande. Vores team er bl.a. finansieret af investering fra erfarne Business Angels der har været med til at skabe store internationale succeser som f.eks. Trust Pilot og Spotify. Herudover har vi finansiering fra Vækstfonden og InnovationsFonden. Du kan læse mere om Safe Online ApS på www.safeonline.dk

Om rollen

Som vores nye Sales Development Representative er det vigtigt at du har salgserfaring fra tidligere SaaS virksomheder eller early-stage virksomheder. Du har et udpræget humøret, du er struktureret og kan opbygge en pipeline gennem opsøgende salg enten via netværk, sociale medier eller telefonen. Du konverterer dine in/out-bound leads, og du formår at vende komplekse problemstillinger hos dine kunder til klare value propositions. Da vi er en lille organisation, skal du kunne beherske alle elementer af salgsprocessen – fra første kontakt til salg og opfølgning.

Med rollen som Sales Development Representative vil der følge et stort ansvar. Vi har ambitiøse mål og din mission er at drive ny forretning og vækste salg med nye og eksisterende kunder. Af samme årsag vil du rapportere direkte til CEO, Christian Bohn.

Dine kompetencer

- Min 3 års salg fra SaaS, eller tilsvarende early-stage virksomhed
- Du behersker engelsk og dansk i skrift og tale
- Du har erfaring med in- og out-bound leads
- Du er opsøgende og kontakter gerne potentielle kunder igennem "cold calls", eller online
- Du driver effektivt dialog med potentielle kunder på flere niveauer af organisationen og formår at flytte indledende dialog til "closing"
- Vi lægger stor vægt på personligheden og søger en kandidat som er udadvendt, vellidt, empatisk og en stærk kommunikator
- Vi forventer, at du selvstændigt kan tage initiativ, er ansvarsbevidst og sætter en ære i, at skabe de bedste rammer for kunderne, men også for dine kollegaer.
- Du er inddragende og en udpræget teamplayer.

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

Er du interesseret i stillingen? Send venligst din ansøgning og dit CV, samt en kort video hvor du begrundet hvorfor netop du er den rette til jobbet (op til 1 min.) via linket nedenfor.

Vi afholder løbende samtaler med egnede kandidater, da stillingen ønskes besat snarest muligt – vi venter dog gerne på den rigtige kandidat.

5d8b7dc453082785e2acda86_so_logo@1x

Ansøgningsfrist:
Hurtigst muligt

Kontaktperson:
Dorthe Majbrit
Bonnicksen
+45
+45 27154303

Jobområde:
Salg

Status:
Afsluttet

Indledende interview foregår hos Safe Online ApS, Ny Carlsbergvej 80, 1799 København V.

BEMÆRK: Ansøgning foregår via hjemmesiden DeZignated.dk. Vi kan desværre ikke håndtere ansøgninger sendt pr. e-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.

Du kan læse mere om Safe Online ApS på **www.safeonline.dk**