



**JOBOPSLAG**

**Client Manager**

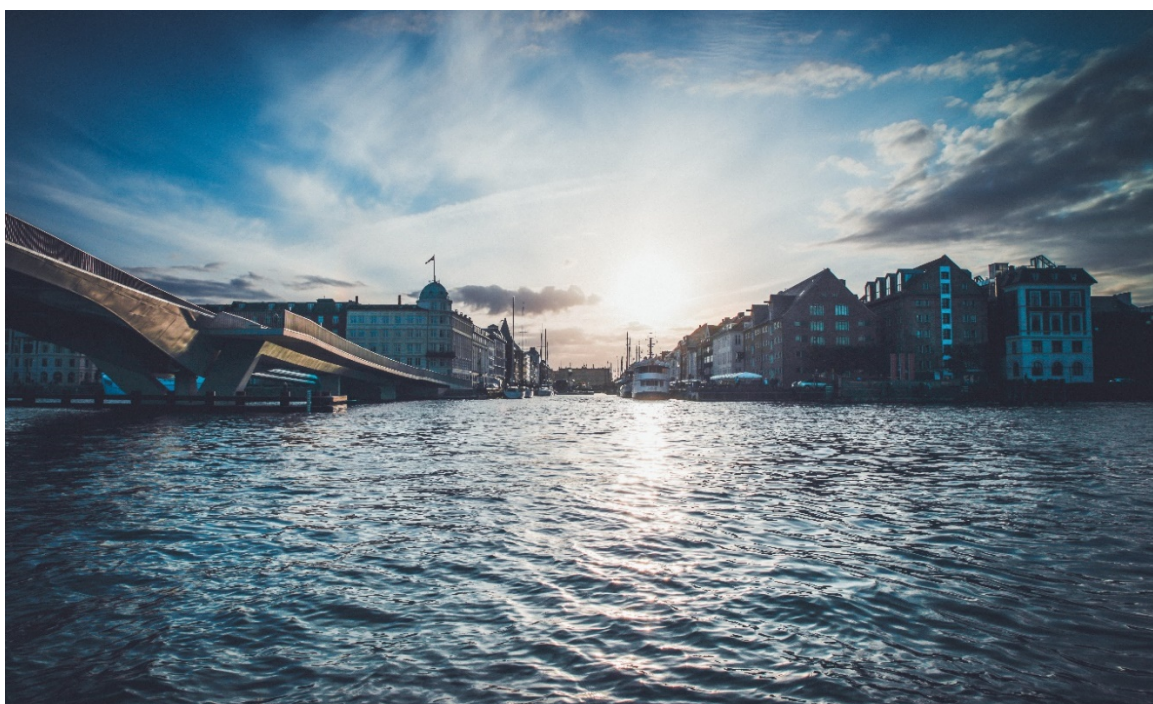


**/PLUTONICMEDIA**

## Digital Client Manager søges til opsøgende salg

*Plutonic Media søger en Digital Client Manager, 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.



### 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 salgsfase, 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

## Faglige 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:

- Forstår dig på digital strategi og evner at afdække kundens kendte og ukendte behov og derved booke kvalificerede møder
- Har en dybdegående 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 flere års 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

## Personlige forventninger

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 overskud og selvsikkerhed
- Du har en stor passion for at blive dygtigere og bidrage yderligere til salgsprocessen
- Du er drevet af ansvar, udfordringer og en meget stejl læringskurve

## Vi tilbyder

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.

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

## Om Plutonic Media

Plutonic Media er et ungt og dynamisk digitalt marketingbureau, som på trods af den unge alder har specialister med mange års erfaring bag sig. Vi hjælper både store såvel som små virksomheder med online markedsføring herunder Google Ads, SEO, SoMe og E-mail marketing.

Vi underviser i forskellige discipliner på vegne af Google Succes Online, og sætter en stor ære i at give vores viden videre og gøre en forskel for både studerende, ledige og mindre virksomheder.

Vi bestræber os på at skabe de bedste rammer for vores medarbejdere, da arbejde fylder meget i hverdagen. Derfor har vi i høj grad fokus på personlig og faglig udvikling, behagelige omgivelser og ikke mindst et stærkt fællesskab.

Vores stærke sociale værdier afspejles i de mange festlige, sjove og spændende arrangementer vi afholder i virksomheden.

## Ansøgning og samtale

Hvis du tænker, der er et stærkt match imellem vores stilling og din profil, så send hurtigst muligt din ansøgning samt CV til [job@plutonic.dk](mailto:job@plutonic.dk). Udover ansøgning og CV skal du vedhæfte en video på et par minutter, hvor du fortæller lidt om dig selv og dine kvalifikationer. Du kan evt. uploade din video igennem <https://wetransfer.com/>.

Tiltrædelse af stilling er ikke fastsat, men vi afholder ansættelsessamtaler løbende. Har du nogle spørgsmål til stillingen, er du mere end velkommen til at kontakte Peter Selin.

### Kontaktoplysninger

**Peter Selin, Salgsdirektør og Partner**

Telefon: 81 82 64 60

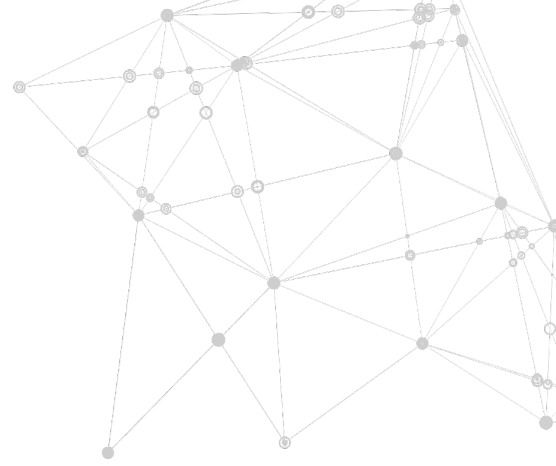
Email: [peter@plutonic.dk](mailto:peter@plutonic.dk)

### Plutonic Media ApS

Vesterbrogade 24, 4. th

1620 København V.

Vi glæder os til at høre fra dig



# Get in touch

**Loui Kiær**

[loui@plutonic.dk](mailto:loui@plutonic.dk)

60 67 50 50

**Frederik Ellingsgaard**

[frederik@plutonic.dk](mailto:frederik@plutonic.dk)

71 70 06 61

**Peter Selin**

[peter@plutonic.dk](mailto:peter@plutonic.dk)

28 76 34 32

