

# executive account manager

Intelligent forretningssoftware, der øger vores kunders konkurrencekraft  
Skarpt blik for effektivisering af arbejdsgange og processer  
København

## Udvid samarbejdet med nye og eksisterende kunder ved at:

- identificere, inspirere og opdyrke nye relevante kunderelationer
- udfordre, rådgive og sælge til en solid platform af eksisterende kunder
- indgå i kundedialoger på C-level og funktionschefniveau
- åbne kundernes øjne gennem en kompetencebaseret diskussion og levere klare budskaber om, hvordan Multi Support skaber værdi for kunden
- inddrage erfarne og professionelle kolleger i salgsprocessen
- deltage i international kundebearbejdning

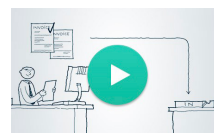
Jobbet har reference til CCO'en med masser af sparringsmuligheder fra kolleger i salg. 20-30 rejsedage årligt.

## Professionel + ambitiøs + energisk

- Professionel, fordi jobbet kræver en seriøsitet, robusthed og forretningsforståelse, der skaber tillid på den korte bane og stabile kunderelationer på den lange bane
- Ambitiøs, fordi du jagter resultater på kundernes vegne – og evner at se den direkte kobling mellem kundens optimeringsgevinster og din succes
- Energisk, fordi du bliver ved, indtil du har nået dine resultatmål – selv i de til tider langstrakte salgsprocesser
- Professionel, fordi din uddannelsesmæssige baggrund, jobberfaringer og IT-indsigt gør dig i stand til se og diskutere, hvordan de typiske økonomiske og administrative arbejdsgange i en virksomhed kan digitaliseres – og så behersker du dansk og engelsk på forhandlingsniveau
- Ambitiøs, fordi du konstant er nysgerrig, stiller spørgsmål og bidrager med ideer
- Energisk, fordi du motiveres af at gøre en indsats

## Best in class by 2020

3.000 kunder worldwide oplever hver dag værdien af vores intelligente forretningssoftware. Som Executive Account Manager får du en markant betydning for vores markedsudvikling i det østlige Danmark. Du indgår i vores internationale salgsteam, og du kan imødesee en fremtid, der vil give dig masser af muligheder for at vokse sammen med Multi Support.



Supplier invoices  
- the next way



Business output  
- the next way

Ansøgning og CV mærket "Executive Account Manager" mailes til vores HR samarbejdspartner Lars Røger HR A/S: [job@LRHR.dk](mailto:job@LRHR.dk).

Indledende samtaler foregår 19. oktober 2015 i København.

Vi gør virksomheder mere effektive og medarbejders liv nemmere. Vi erstatter mere eller mindre manuelle procedurer for papirdokumenter, post-its, regneark, e-mail og databaser med brugervenlig software. Vores intelligente Next-procesapplikationer fremmer effektiviteten, skalerbarheden og den personlige arbejdsglæde i virksomheden.

Vi har betjent kunder over hele verden siden 1986 gennem et netværk af certificerede partnere og egne kontorer i Schweiz, Storbritannien, Tyskland, Sverige, Danmark, Norge og Finland.