

Business Manager - rådgivende forretningsorientert løsningsselger med ambisjoner - Nordic Guarantee

B2B SALG AS



Nordic Guarantee er en av Nordens største uavhengige utsteder av kontraktsgarantier. Vi tilbyr trygge garantier uten kapitalbinding, med korte behandlingstider, til gunstige betingelser, og ofte uten motsikkerhet. Dette betyr at våre kunder ikke trenger å binde kapital, som i stedet kan benyttes i virksomheten der det er mest fordelaktig. Vi har ca 40 ansatte med kontorer i Sverige, Norge, Finland og Danmark og et stort internasjonalt nettverk. Les mer: www.nordicguarantee.no

Nordic Guarantees løsninger gir like god beskyttelse som vanlige bankgarantier, men fordi selskapet utelukkende driver med garantier – med risikoanalyse og risikokontroll som kjernekompetanse – tilbys både skreddersydde løsninger og smidigere behandling til konkurransedyktige priser.

Målet er å tilby alle de ulike garantiene som det nordiske næringslivet har behov for. Om kunden har spesielle behov som ikke dekkes av de eksisterende produktene, prøver selskapet fellesskap med kundene å finne en skreddersydd løsning. Langsiktig samarbeid med kundene settes høyt, og sammen med kunder finner selskapet kvalitative og kostnadseffektive løsninger på garantibehovene, uansett om kunden er en mindre lokal aktør eller et globalt børsnotert selskap. Alle kunder er like viktige, og kan alltid forvente seg best mulig service.

Nordic Guarantee har med sitt internasjonale nettverk og sine ambisiøse internasjonale eiere etablert seg som den ledende ekspert på garantier til næringslivet i Norden.

Vil du ta del i suksessen i Norge?

Nordic Guarantee er i kraftig vekst i Norge og søker nå en BUSINESS MANAGER i en nyopprettet stilling som skal arbeide med å selge selskapets garantiløsninger. Du vil få ansvaret som en av selskapets «spydspisser» og få en nøkkelrolle for selskapets videre vekst i det norske markedet.

Om du er et salgstalent som kan vise til gode resultater, er ambisiøs, profesjonell og som har en «hunter» i magen, er du også en aktuell kandidat og vi ønsker kontakt med deg!

Vi søker en relasjonssterk og sulten salgsansvarlig som trigges av å skape gode resultater. Du er ambisiøs, en god nettverksbygger og skaper lett tillit og engasjement hos bedriftsledere i mindre selskaper, så vel som hos ledere på «C-level» i større børsnoterte selskaper. Du har erfaring fra salg i B2B segmentet, er sulten på videre karriere innen profesjonelt løsnings salg, kan handle på eget initiativ, får «ting til å skje» og aksepterer ansvar for salgsresultater. Ved å gjennomfører planer med engasjement og utholdenhet oppnår du kvalitetsmessige gode resultater.

Arbeidsbredden og påvirkningsmulighetene er store og den rette person vil være med på en spennende reise. Stillingen rapporterer til selskapets nordiske Sales & Marketing Director i Sverige, men daglig blir du en del av et svært dyktig team av kolleger som holder til i moderne lokaler i Bjørvika Barcode i Oslo. For den rette kandidaten venter gode betingelser.

Du har gjerne erfaring fra eller brenner for salg mot byggbransjen, entreprenør eller eiendomsbransjen. Høyere utdanning er ikke et krav, men det er viktig at du har økonomiforståelse og behersker både muntlig og skriftlig engelsk og norsk. Aller viktigst og en stor fordel er at du kan skape tillit til nye potensialer, ha et høyt aktivitetsnivå og har evne til å skape resultater.

Arbeidsoppgaver

- Salg mot potensielle og eksisterende kunder
- Ansvar for hele salgsprosessen
- Bygge nettverk og gode relasjoner til kunder og nøkkelpersoner i bygg-, entreprenør- og eiendomsbransjen
- Arbeide tett med selskapets garantispesialister og fagpersoner for å maksimere markedsmuligheter
- Innhente informasjon for risiko analyse og analyse av kunder og potensialer
- Bistå fagteam i utarbeidelse av garantier og utøve daglig service til kunder og marked
- Markeds- og kundeaktiviteter, delta på seminarer og gjennomføre noe foredrag for kunder og marked
- En del reisevirksomhet forventes, også noe internasjonal reising

Søknadsfrist:

Snarest

Nøkkelinformasjon:

Annonsør:
B2B SALG AS

Ref. nr.: NGBM17
Heltid
Antall stillinger: 1

Kontaktinfo:

Mona B.O. Hauge
Daglig Leder / Senior
Business Consultant
(+47) 92 88 45 56

Stein Ove Høgdahl
Senior Business Consultant
(+47) 90 69 02 81

Søkekriterier:

Sted

Oslo
Akershus

Bransje

Bank / Finans / Kreditt
Forsikring

Fagfelt

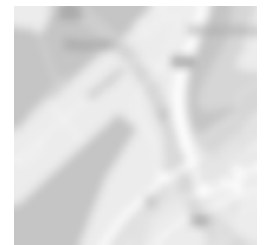
Økonomi / Regnskap
Generell rådgivning
Markedsføring
Salg
Annet (beskriv)

Rolle

Fagansvarlig
Medarbeider

Arbeidssted:

Dronning eufemias gate 8,
0106 Oslo



[Vis arbeidssted i større kart](#)

Kvalifikasjoner

- Evne til å selge inn løsninger ledernivå, til både SMB bedrifter og børsnoterte selskaper
- Gode resultater fra salg til forretningsmarkedet (B2B)
- Behersker hele salgsprosessen
- Erfaring fra, eller entusiasme for salg mot bygg- og/eller eiendomsbransjen
- Økonomiforståelse, kunne lese og forstå et regnskap
- God i norsk og engelsk, skriftlig og muntlig (engelsk er selskapets forretningsspråk)

Utdanningsretning

- Eiendomsmegling
- Annet
- Salg / Markedsføring
- Administrasjon og ledelse
- Økonomi

Utdanningsnivå

- Høyskole / Universitet

Personlige egenskaper

- Fremoverlent, pådriver, som motiveres av å levere gode resultater
- Evner å kombinere kortsiktige daglige aktiviteter og fokus på langsiktige mål
- Fremstår med autoritet, er selvstendig og tar ansvar
- Gjerne utadvendt hunter, med glimt i øyet
- Initiativrik, proaktiv og forretningsorientert
- Trives med å jobbe under press, er nysgjerrig og lærevillig
- Prestisjeløs teamplayer som bidrar til å skape god atmosfære på kontoret sammen med dine kolleger
- Gode mellommenneskelige egenskaper, evne til å få folk med seg og skape tillit

Språk

- Norsk
- Engelsk

Vi tilbyr

- Et spennende innovativt selskap med meget gode referanse kunder
- Solide eiere med vekstambisjoner
- Internasjonalt miljø, høy kompetanse og engasjerte medarbeidere
- Moderne sentrale lokaler i Bjørvika Barcode i Oslo
- Spennende utviklings- og karrieremuligheter, også på sikt internasjonalt
- Meget gode lønns- og arbeidsbetingelser, inkl. gode forsikrings- og pensjonsordninger