

B2B mødebookere til større og komplekse kunder |

Aarhus

Hos Generaxion opbygger vi nu en dedikeret mødebooker-enhed med fokus på vores største og mest komplekse kundetyper. Vi søger to fagligt stærke mødebookere, der trives i den del af salget, hvor det ikke kun handler om volumen - men om præcision, timing og forretningsforståelse.

Du arbejder med:

- Opsøgende kontakt til beslutningstagere i større virksomheder.
- Strategisk udvælgelse af målgrupper og virksomheder i samspil med salgsdirektør.
- Kvalificering og booking af møder til vores mest erfarne rådgivere.
- Tæt samarbejde med salgsdirektør om pipeline og prioritering.
- Du måles ikke på antal opkald. Du måles på kvaliteten af de møder, du skaber.

Vi forventer at du:

- Har erfaring med B2B mødebooking eller måske outbound salg – eller et særligt talent i den retning.
- Er komfortabel i dialog på ledelsesniveau.
- Arbejder struktureret og vedholdende med din pipeline.
- Forstår, at relation og relevans er afgørende.
- Ønsker at udvikle dig – uanset om du har to, fem eller ti års erfaring.

Det får du:

- En rolle med høj grad af ansvar.
- En attraktiv fast løn og en stærk bonusmodel koblet til performance.
- Mulighed for at arbejde med større kunder og komplekse cases.
- Et stærkt fagligt miljø inden for salg og digital marketing.
- Sparring med erfarne profiler.
- Et setup hvor kvalitet prioriteres over volumen.

Send din ansøgning hurtigst muligt. Vi holder samtaler løbende.

Har du spørgsmål til stillingen?

Tobias Christensen, Salgsdirektør & Partner

Mail: tc@generaxion.dk

Mobil: 26829485