

Rosinante & Co søger Account Manager med god kommerciel forretningsforståelse

Vil du med på en spændende udviklingsrejse i forlagsbranchen og være med til at bringe fortællinger ud til læserne på tværs af fysiske og digitale platforme? Så er du måske den nye Account Manager til salgsafdelingen hos Rosinante & Co.

Rollen

Som Account Manager i Rosinante & Co vil du få ansvaret for at drive og udvikle samhandlen til en del af vores eksisterende kundeportefølje (ca. 10 kunder) på tværs af salgskanaler (de fysiske boghandlere, de digitale boghandlere samt biblioteker). Derudover skal du også medvirke til at opdyrke ny forretning og åbne nye kunder.

Som person er du udadvendt og har en god evne til at skabe og vedligeholde relationer, ligesom du har gode samarbejdsevner. Din arbejdstilgang er analytisk og struktureret, men du bør også kunne handle proaktivt, og du tør at stille de kritiske spørgsmål for at sikre den nødvendige indsigt.

Du får reference til salgschefen og vil spille en vigtig rolle i vores markedsafdeling, som består af 14 medarbejdere.

Arbejdsområder

- Daglig drift og udvikling af udvalgte kunder
 - Opstille årlige forretningsmål med kunderne
 - Operationelt ansvar for at drive og udvikle en lønsom forretning
 - Tæt dialog og proaktiv tilgang til kundernes hovedkontor og sikring af succesfuldt indsalg af nyheder, forfatterskaber, koncepter og backlistprodukter
 - Løbende salgsopfølgning, evaluering og udviklingsfokus i tæt samarbejde med kunderne. Typisk via en passende mødestruktur med bl.a. månedlige opfølgings- og udviklingsmøder
 - Sikre at alle praktiske informationer er på plads i de rette systemer i henhold til kundeaftaler og kampagne- og aktiviteter
- Udvikle samhandel med nye kunder
 - Identificere vækstmuligheder med nye kunder og partnerskaber og udarbejde planer for realisering af disse
 - Aktiv deltagelse i interne forretningsudviklingsprojekter
- Ad-hoc support til salgschefen
 - Forberedelse til kundemøder og/eller diverse salgsanalyser

Vi forventer, at du har minimum 1-2 års salgserfaring fra lignende stilling og en relevant kommerciel uddannelse.

Vil du vide mere?

Så er du velkommen til at kontakte Salgschef Kirsten Hjalmsrud på tlf.: 33411829 eller mail: KTHJ@rosinante-co.dk

Din ansøgning

Send din ansøgning og CV i en samlet PDF-fil til ansoegning@rosinante-co.dk senest den 15. marts 2019. Tiltrædelse efter aftale, men gerne hurtigst muligt.

Om Rosinante & Co

Rosinante & Co ligger i hjertet af København og består af fire forlag: Cicero, Høst & Søn, Pretty Ink og Rosinante. Fælles for de fire forlag er et ønske om at sprede fortællinger, som læseren ønsker at dele med andre. Rosinante & Co udgiver ca. 150 nyheder om året.

Du får din daglige gang i Købmagergade i indre København sammen med ca. 40 kollegaer.

Rosinante & Co er en del af Gyldendal koncernen, som i alt rummer lidt over 500 ansatte. Gyldendal A/S tæller udover Rosinante & Co også datterselskaberne Guide2Know, Systime, MentorDanmark og Publizon.