

Client Manager

Frist:
25-03-2025

Kontaktperson:
Martin Figueiredo Bertelsen

Jobområde:
Salg B2B

Stillingstype:
Fuldtid

Ansættelsesstart:
01-04-2025

JFM søger Client Managere til teamet i Vejle

Vil du være en del af et stærkt fællesskab, hvor vi fejre succeserne sammen? Hos JFM søger vi lige nu Client Managere, der brænder for salg af attraktive medieløsninger. Kan du skabe engagement og interesse gennem telefonen, så er det måske dig vi leder efter! Kom med på vores vækstrejse og vær med til at styrke vores helt nye salgsteam.

Om stillingen

Som Client Manager hos JFM får du en hverdag fyldt med spændende salgsmuligheder, gode grin med kollegaerne og masser af faglig sparring. Dine vigtigste opgaver bliver at sælge ind til vores attraktive oplevelsestillæg & Erhvervstillæg, lave opsøgende salg og have kundemøder. Du bliver en del af vores nyoprettede Temasalgs team, der består af 10 engagerede medarbejdere.

Dine arbejdsopgaver inkluderer:

- Du vil arbejde med opsøgende salg på udvalgte kampagner
- Du vil sælge ind til vores mange attraktive oplevelsestillæg & Erhvervstillæg
- Rådgivning og tilbudsgivning, samt bookning af solgte kampagner

Om dig

Vi ser gerne at du har erfaring med salg og kommunikation og trives med at skabe værdi for kunderne gennem opsøgende salg. Du har en naturlig evne til at opbygge relationer og skabe engagement. Derudover så forestiller vi os at:

- Du elsker at arbejde med salg og kommunikation
- Du er drevet af at skabe værdi for dine kunder, og stræber efter kundetilfredshed
- Du er engageret, målrettet og tager ansvar for dine arbejdsopgaver
- Du forstår at skabe relationer gennem telefonen
- Du er en teamplayer, der bidrager til den gode stemning og fællesskabet

Hvad kan du forvente:

Hos JFM arbejder vi i et dynamisk miljø, hvor ideer og inputs bliver påskønnet. Du bliver desuden en del af en af Danmarks førende medievirksomheder. Derudover tilbyder vi:

- Et fantastisk team af engagerede og hjælpsomme kolleger, hvor vi hepper på hinanden og deler vores erfaringer
- En grundig onboarding proces, hvor du bliver klædt godt på til rollen
- Et spændende job, hvor din evne til at sælge og rådgive kommer i spil
- En præstationskultur med en fast grundløn og god bonus uden loft, så dine resultater afspejles i din løn
- Gode muligheder for at udvikle dig og skabe en karriere i JFM
- Attraktive ansættelsesvilkår med en god sundhedssikring og pension

Vil du med i teamet?

Vi ansætter løbende, så send din ansøgning allerede i dag. Vi forventer at byde vores nye kolleger velkommen d. 1. april 2025. Hvis du kan starte før, er du mere end velkommen til det.

Ansøgningsfrist er 25. marts 2025.

Har du spørgsmål til stillingen, eller vil du bare gerne høre mere om JFM? Så er du mere end velkommen til at kontakte Head of Internal Sales, Martin Bertelsen, på 29 61 29 51 eller

maber@jfm.dk.

V glæder os til at høre fra dig og til at få dig med på vores fantastiske team!

Vi har fokus på mangfoldighed! I JFM ser vi mangfoldighed som en styrke, og vi opfordrer alle kvalificerede ansøgere, uanset personlig baggrund, til at søge job hos os. Vi ønsker at afspejle samfundet i vores medarbejderstab, og vi arbejder aktivt med at øge diversiteten i vores virksomhed.