



Discovery Networks søger stærk Key Account Manager til kommercielt tv

Brænder du for salg, og har du lyst til at præge dagsordenen inden for kommercielt tv? Vil du være en del af vores succes inden for reklamesalg? Har du skabt unikke salgsresultater? Så kan det være dig, vi leder efter.

Discovery Networks er på jagt efter en målrettet og ambitiøs kollega med et stort drive. Du får et selvstændigt kunde- og budgetansvar i vores salgsafdeling, der oplever stor succes i et dynamisk marked. Jobbet rummer masser af spændende udfordringer og muligheder for at skabe unikke salgsresultater.

Som Key Account Manager overtager du en eksisterende kundeportefølje, som du er ansvarlig for at pleje. Derudover vil det også være et krav, at du kontinuerligt arbejder på at udvide kundeporteføljen gennem professionelt salg og rådgivning med henblik på at indfri vores salgsmål.

Dine primære arbejdsopgaver bliver:

- Kontakt til eksisterende og potentielle kunder og bureauer gennem dialog, salg og forhandling
- Afholdelse af velforberejdede kunde- og bureauer møder, udarbejdelse af tilbud og løbende opfølgning på kundens tilfredshed og fremtidige behov
- Udtænke kreative løsninger på tværs af vores produktportefølje. Det kræver, at du er i stand til at omsætte kundens marketingudfordringer til konkrete og relevante løsninger
- Opsøgende salg til nye kunder
- Arbejde for, at mediebureauer/kunder opfatter Discovery Networks som deres foretrukne mediepartner inden for tv

Vi forventer, at:

- Du gerne har en kommerciel videregående uddannelse og min. 5 års salgserfaring fra mediebranchen
- Du er forhandlingsstærk, god til købmandsskab og har stor gennemslagskraft i økonomisk argumentation
- Du er erfaren i at sammensætte tilbud på en attraktiv måde

- Du er ambitiøs, handlekraftig og målstyret, og kan selvstændigt udvikle samarbejdet med kunderne
- Du er positiv og engageret med et højt energiniveau og bidrager positivt til fællesskabet
- Du er social af natur med gode evner til at opbygge relationer og kommunikere på flere niveauer
- Du er resultatorienteret og trives med at blive målt på omsætning og tilhørende salgsindsatser
- Du er en teamspiller, men kan også arbejde selvstændigt

Vi tilbyder:

Du bliver en del af et dygtigt, ambitiøst og succesfuldt salgsteam med masser af humor og en uformel tone. Vi har plads til dine ambitioner og dit ønske om at gøre en forskel. Salgsstillingen er en af de mest spændende i den danske mediebranche. Vi er en del af en større global organisation, så har du talentet og evnerne, så har vi karrieremulighederne.

Ansøgningsfristen er den 30. april 2018

Send din motiverede ansøgning vedlagt CV som ét samlet dokument til dette [link her](#). Vi behandler ansøgningerne løbende, så send gerne din ansøgning allerede i dag.

For yderligere oplysninger om stillingen kan du kontakte Director of Ad Sales, Mikal Haapanen: mikal_haapanen@discovery.com eller på +45 3065 2841.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Discovery Networks Danmark ApS er den danske medievirksomhed bag blandt andet Kanal 5, 6'eren, Eurosport- og Discovery-kanalerne samt streaming-tjenesterne Dplay og Eurosport Player. De i alt 13 tv-kanaler har en kommerciel seerandel på godt 20%, hvilket gør Discovery Networks Danmark til den tredje største kommercielle tv-gruppe i Danmark. På tværs af vores platforme får danskerne en stærk kombination af action-packed underholdning, nærværende reportager og førsteklasses sport som bl.a. fodboldlandsholdets kampe, Superligaen og Premier League. Discovery Networks Danmark er en del af Discovery Inc.