

TRANSPORTTENDER

Sælger søges til TransportTender

Brænder du for B2B-salg og vil du være med til at fortsætte vores succes med at udbrede en platform, som vores brugere kalder for en "gamechanger" inden for deres Freight Management, Controlling og Procurement?

TransportTender er en dansk SaaS-platform, der digitaliserer og automatiserer fragttindkøb for professionelle virksomheder. Vi har på få år opbygget en platform, der benyttes af mere end 300 speditører, har benchmarket mere end 10.000 tilbud fra transportører og håndterer over 500 mio. kr. i årlig fragt. Og vi er kun lige begyndt.

Dine opgaver bliver blandt andet:

- Opsøgende salg til C-level i danske virksomheder
- Afholde online og fysiske præsentationer
- Opfølgning og dialog med leads fra kampagner og netværk
- Løbende sparring med teamet og bidrag til salgsstrategien

Om dig:

- Du har erfaring med B2B-salg - gerne fra SaaS, logistik, transport eller ERP
- Du motiveres af at opbygge langvarige relationer med kunder og samarbejdspartnere
- Du går langt for at finde den bedste løsning for TransportTenders kunder
- Du er resultatorienteret og vedholdende, og ikke mindst trives du med et stort ansvar
- Du kommunikerer professionelt både skriftligt og mundtligt

Vi tilbyder:

- En alsidig hverdag sammen med gode kolleger
- Et kontor med stor diversitet i kompetencer og profiler
- Et innovativt produkt, der skaber dokumenteret værdi for kunderne
- Stor frihed i jobbet og en fleksibel hverdag
- Attraktiv lønpakke
- Mulighed for at præge din egen rolle i en ambitiøs virksomhed med fart på

Vil du med ombord?

Send os din ansøgning og CV i dag til Rex Pedersen, RLP@transporttender.dk.
Vi afholder samtaler løbende indtil vi har fundet den helt rigtige profil.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Rex Pedersen på 23 93 13 53.