

## ER DU PASSIONERET OMKRING OPBYGNING AF INTERNATIONAL PARTNERKREDS?

**Så er det dig vi søger til vækstende Microsoft-Guldpartner virksomhed.**

Til vores kunde, **WorkPoint A/S**, søger Twins Recruitment en dygtig og passioneret Account Executive til opbygning og vedligeholdelse af partnerkreds i Europa.

WorkPoint er en International IT-virksomhed med base i Esbjerg og i København, der udvikler standardsagsstyringssystemet WorkPoint til Office 365.

De oplever en stigende succes og vækst – kunder og partnere bliver flere og flere og derfor søger WorkPoint nu en dygtig Account Executive, som kan vækste Partnerkredsen og derved salget i hele Europa .

Stillingen refererer til WorkPoint's Sales Director - CCO Per Bendix Olsen, og man vil her indgå i et salgsteam på 4 medarbejdere.

WorkPoint vækster hurtigt, så det er vigtigt at du kan have mange bolde i luften på en gang, er selvkørende og kan lide et dynamisk arbejdsmiljø.

### Dine ansvarsområder inkluderer:

- Opbygge partnernetværket i specifikke lande gennem samarbejde med nye og eventuelt eksisterende partnere.
- Identificere og rekruttere nye potentielle partnere.
- Supporte / drive salg sammen med partnerne til slutkunderne, herunder hjælpe opbygning af pipeline i samarbejde med WorkPoint og partnerens marketing funktioner.

### Nøgleopgaver:

- Forstå funktion og værdi af WorkPoints løsninger, så man kan indgå i en professionel dialog med kunder og forhandlere
- Udvikle uddannelsesplan for partnere, markedsaktiviteter, m.m.
- Identificere kundesegmenter med stort potentiale for partneren.
- Periodisk pipeline review med partneren med opfølgende aktiviteter for at drive opportunities til close
- Udvikle samarbejde med Microsoft lokalt

Det er vigtigt at du optræder som ”ejer” at partnerens forretning fra WorkPoints side.

Du er ansvarlig for (og skal involvere sig i) alle forhold af betydning for forretningen.

Der vil forekomme rejseaktivitet i forbindelse med jobbet (mellem 50-85 dage årligt)

### Vi forventer at du med succes kan:

- Opnå de udstukne finansielle mål og forøgelse af aktive sælgende Partnere i hele Europa
- Opnå stor kundetilfredshed, dvs. at dine kunder ”partnerne” oplever dig som yderst professionel, ærlig og som en god sparringspartner for salget

- Oparbejde et optimalt samarbejde med salg, marketing og product management

Den vi søger har følgende kompetencer, både fagligt og personligt;

- ✓ Flere års erfaring fra løsningsalg indenfor Microsoft verdenen
- ✓ Historisk gode salgsresultater og forstår dig på International Partnerforretning og ved hvad der skal til for at opnå aktivt partnersalg
- ✓ Er struktureret, målrettet, udstråle kvalitet og seriøsitet
- ✓ Selvmotiverende uden at glemme at man er en del af et team.
- ✓ Du er omstillingsparat og kan håndtere mange bolde i luften
- ✓ Besidder en entreprenørånd og en vilje til at være en aktiv deltager på vækstrejser hos WorkPoint
- ✓ Du må gerne have kant og det forventes at du aktivt deltager i og omkring den strategiske del i Salgsteamet
- ✓ Flydende i engelsk og gerne Tysk i både skrift og tale.

WorkPoint tilbyder:

En udfordrende stilling med spændende ansvarsområde/opgaver i et internationalt IT-udviklingshus i vækst.

En moderne chef for teamet, som selv er operationel og som lytter aktivt og som går ind for at udvikle sine medarbejders kompetenceniveau.

WorkPoint har en flad struktur og der er gode muligheder for personlig og faglig udvikling samt sparring med dygtige kolleger. I WorkPoint hersker en god og behagelig omgangstone med humor og indbyrdes respekt.

- Attraktiv gage og vilkår efter kvalifikationer
- Et godt arbejdsmiljø med god Work Life Balance
- Faglig sparring og udfordringer
- Lækker frokostordning
- Mulighed for deltagelse i relevante kurser og konferencer mm.
- Pension og sundhedsforsikring

## ***Om WorkPoint***

*WorkPoint A/S er en International softwarevirksomhed med base i DK, som kan løse en lang række forretningskritiske udfordringer indenfor projektstyring, kontraktstyring sagsstyring og dokumenthåndtering. Virksomheden stræber mod at give partnere og deres egen organisation de bedste forudsætninger for at lave de bedste løsninger til brugerne. WorkPoint A/S er udråbt til årets ISV Partner 2015 af Microsoft Danmark for udvikling af WorkPoint A/S forretningsløsninger og apps til Office 365. Det er det eneste danske udviklingshus, der er udråbt som en af de 20 mest lovende SharePoint-leverandører 2015 og 2016 i det amerikanske magasin CIOReview.*

*WorkPoint betjener partnere i Danmark, England, Irland, Island, Holland, Sverige og Norge. Virksomheden er i konstant vækst og beskæftiger ca. 25 medarbejdere fordelt på to adresser i Danmark.*

Læs mere om WorkPoint her: <http://workpoint.dk>

**Opstart ASAP, men de venter gerne på den rigtige kollega.**

## **Ansøgning**

Twins Recruitment er rekrutteringspartner på denne stilling. Har du spørgsmål er du meget velkommen til at kontakte Markedschef Tanja Kaysen på tlf. 3086 3400 eller mail: [tka@Twins.net](mailto:tka@Twins.net)  
Samtaler afholdes løbende. Send dit CV til [tka@twins.net](mailto:tka@twins.net) med Mrk. "WorkPoint-Account executive". Alle ansøgninger behandles fortroligt.



Kontakt:

Tanja Kaysen

Markedschef

Mail: [tka@twins.net](mailto:tka@twins.net)

Mobil: [30 86 34 00](tel:30863400)