

Erfaren B2B-sælger til Dansk Standard

Kan du omsætte kundens behov til en overbevisende business case og en underskrevet licensaftale? Vi søger en erfaren sælger, der skal hjælpe kunder med at se fordelene ved at skifte til vores licensprodukt, Standard Distribute. Du får ansvar for at udvikle salget til en eksisterende kundebase og hjælpe vores kunder med at få et bedre overblik og administrere deres standarder mere effektivt.

Om jobbet

Du bliver en del af et salgsteam med tydelige mål, som er en del af Markedsudvikling med i alt 10 medarbejdere. Dit primære fokus er kunder, der allerede løskøber standarder hos os. Du skal afdække, hvordan de bruger og administrerer standarder i dag, og vise, hvornår en samlet licensaftale er en bedre løsning for deres virksomhed. Standard Distribute er en online portal, der samler virksomhedens standarder og giver medarbejdere adgang til dem gennem en licensaftale. Løsningen gør det lettere at dele standarder på tværs af organisationen og holde overblik over gældende versioner. Dit salg skal tage udgangspunkt i kundens arbejdsgange, udfordringer og den forretningsmæssige gevinst ved at skifte fra enkeltkøb til en licens.

Du driver salgsprocessen fra første dialog og behovsafdækning til tilbud, forhandling og aftale. Du får støtte fra vores interne mødebooker og arbejder tæt sammen med kolleger og faglige specialister i Dansk Standard.

Dine vigtigste opgaver er at:

- prioritere og kontakte eksisterende løbskøbskunder med potentiale for Standard Distribute
- gennemføre kundemøder og afdække behov, beslutningsproces og økonomiske konsekvenser af kundens nuværende arbejdsgange
- præsentere løsningen og opbygge en konkret business case sammen med kunden
- udarbejde tilbud og forhandle licensaftaler
- sikre fremdrift gennem tydelige aftaler om de videre skridt og struktureret opfølgning.

Om dig

Du er vant til at sælge B2B SaaS-produkter og kan dokumentere dine salgsresultater. Du stiller gode spørgsmål, forstår kundens forretning og kan gøre fordelene ved en digital licensløsning konkrete. Du trives med opsøgende salg og tager ansvar for at føre dialoger helt frem til en aftale.

Vi forventer, at du:

- har minimum 5 års salgserfaring og erfaring med salg af B2B SaaS-produkter
- har dokumenterede resultater med rådgivende salg og gerne med konvertering til abonnements- eller licensaftaler
- gerne arbejder efter en konkret salgsmetodik, fx SPIN, MEDDICC eller Challenger, og kan vise, hvordan du bruger den i praksis
- kan navigere mellem flere interessenter og afdække både brugerbehov og beslutningskriterier
- arbejder systematisk med pipeline, forecast og følger konsekvent op på aftaler
- kommunikere klart og samarbejder godt med både kunder og kolleger.

Du behøver ikke kende til Standarder på forhånd. Det afgørende er din salgserfaring, din nysgerrighed på kundernes forretning og din evne til at lære et nyt fagområde.

Om Dansk Standard

Dansk Standard er en del af Fonden Dansk Standard og er Danmarks nationale standardiseringsorganisation. Vi udvikler, udgiver og formidler standarder og giver danske virksomheder mulighed for at påvirke europæiske og internationale standarder. Vi hjælper virksomheder med at bruge standarder til blandt andet kvalitet, sikkerhed, grøn

omstilling og adgang til markeder gennem digitale løsninger, udvalgsarbejde og kurser. Du bliver en del af et engageret, uformelt og specialiseret arbejdsmiljø med mulighed for ansvar, indflydelse og udvikling. Vi er ca. 210 medarbejdere med mange forskellige fagligheder og holder til i Portland Towers i Nordhavn. Vores kultur vægter samarbejde, tillid og en god balance mellem arbejde og fritid højt. Vi har et aktivt socialt miljø med kunst- og kulturforening, sportsforening, Social Club og meget andet.

Er jobbet noget for dig?

Send din ansøgning og dit CV via ansøgningslinket senest d. 15. oktober. Vi behandler ansøgningerne løbende.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Lars Meincke, Markedsudviklingschef i Dansk Standard på lm@ds.dk.