FRONTREAD™

Account Manager (m/w/d)
Verkauf von Digital-Angeboten an Bildungseinrichtungen

Du kannst unsere digitalen Lesetrainings verkaufen und Dein eigenes Kundennetzwerk aufbauen?

FrontRead ist ein einzigartiges digitales Angebot für alle, die schneller und effizienter lesen möchten. Wir bieten die Lösung für Bildungseinrichtungen in ganz Deutschland an. Die Bilanz von FrontRead lässt sich sehen: Durchschnittlich gelingt es mit unserem Programm, die Lesegeschwindigkeit um mehr als 50% zu steigern - und das bei gleichzeitiger Verbesserung des Textverständnisses.

FrontRead wird von fast 500 Schulen in Dänemark und bisher 50 Schulen in Deutschland verwendet. Wir wollen den deutschen Markt revolutionieren! Dafür brauchen wir Dich!

Deine Aufgabe beinhaltet den Verkauf unserer Software an Bildungseinrichtungen und Kommunen, damit FrontRead für noch mehr Schüler:innen einen Unterschied macht! Wir bieten die Chance, mit uns effektiver zu lernen und bessere Noten zu erzielen.

Du bist ein/e kreative/r und ehrgeizige/r Verkäufer:in mit Fokus auf Ergebnisse und guten Beziehungen? Dann freuen wir uns auf Dich bei FrontRead!

Das solltest Du mitbringen:

Mindestens 3 Jahre erfolgreiche Erfahrung im Verkauf von IT-Lösungen an den öffentlichen Sektor - insbesondere an Schulen und Bildungseinrichtungen.

Du hast bereits ein breites Netzwerk von Kontakten innerhalb der Schulwelt, die Du schnell aktivieren kannst.

Darüber hinaus erwarten wir:

- Verkaufsstrategien eigenverantwortlich vorbereiten
- Führen des gesamten Verkaufsprozesses mit den Schulen und Kontaktpflege zum Schulmanagement der Gemeinden, einschließlich der Steuerung des Verkaufsprozesses von der Lead-Generierung über Kundenmeetings, Workshops bis hin zum endgültigen Verkauf.
- Schaffung und Gewährleistung einer starken Sichtbarkeit auf dem deutschen Markt

Wir erwarten von Dir, dass Du strukturiert, beharrlich und effizient arbeitest. Gute Außenwirkung und gute Kommunikationsfähigkeiten sowie einen positiven und konstruktiven Ansatz für die Arbeit mit Kunden und Kolleg:innen setzen wir voraus.

Als operative/r Verantwortliche/r für den Verkauf in Deinem Markt ist es Deine Aufgabe den Verkauf abzuschließen und die Personen einzubeziehen, die den Verkauf in den verschiedenen Phasen unterstützen. Du solltest immer in der Lage sein, den nächsten Schritt zu antizipieren, von der Idee über die Verhandlung bis zum Abschluss der Bestellung.

Du willst bei der Entwicklung von FrontRead helfen?

Was wir Dir bieten:

Eine Stelle in einem attraktiven dänischen Wachstumsunternehmen, mit dem Ziel, der führende Anbieter von Lesetrainings für Schulen in Deutschland zu werden.

Wir sind zurzeit in Dänemark und Deutschland aktiv, weitere Länder werden bald folgen. Auf lange Sicht ergeben sich dadurch auch interessante Möglichkeiten für die/den richtige/n Kandidat:in.

Bei FrontRead bist Du Teil einer Organisation mit Schwerpunkt auf Lernen, in der Qualität erwartet und Innovation geschätzt wird. Sowohl unsere Software als auch unser Unternehmen befinden sich in einer großartigen Entwicklung. Du hast somit die Möglichkeit, den Standard für das professionelle Niveau in dem Markt zu setzen.

Wir bieten Dir gute und flexible Beschäftigungsbedingungen und ein attraktives Gehaltspaket. Ein Teil deines Gehalts ist leistungsorientiert. Dein Arbeitsgebiet ist bundesweit.

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige und in Englisch verfasste Bewerbung und Deinen Lebenslauf. Schicke Deine Bewerbung bitte in einem PDF-Dokument an kah@frontread.dk. Wenn Du Fragen hast, kannst Du dich gerne unter +49 40 80 90 95 9 - 55 an uns wenden.