

Key Account Manager til den digitale salgsafdeling i Gyldendal Forlag

Vil du være med til at sælge de bedste bøger, der udgives i Danmark? Motiveres du af salg og af at opnå resultater? Er du optaget af digital litteratur, og har du lyst til at være en del af et engageret og ambitiøst salgsteam? Vi søger en Key Account Manager til at arbejde med salg hos onlineforhandlere og streamingtjenester. Hvis denne beskrivelse passer godt på dig, så giv lyd.

Frihed til at skabe resultater

Du får mulighed for at samarbejde med nogle af de absolut bedste i branchen – både i form af kolleger og forfattere. Gyldendal Forlag udgiver omkring 400 titler om året, og din primære opgave som Key Account Manager er at optimere salget hos streamingtjenester og onlineboghandlere op mod udgivelserne. Centralt er også arbejdet med Gyldendals store digitale katalog og at være opsøgende over for de primære samarbejdspartnere. Digital salgsafdeling er en del af den kommercielle salgsafdeling, og vi har et tæt samarbejde. Du får stor frihed til at skabe resultater og rig mulighed for at få indflydelse på arbejdet i tæt samarbejde med den kommercielle afdeling. Stillingen er på 37 timer om ugen med start 1. december 2024 eller snarest muligt.

Serviceminded litteraturelsker med salgserfaring

Vi forestiller os, at du har salgserfaring – gerne fra forlagsbranchen, streamingtjenester, boghandel, bibliotek eller anden relevant branche. I dit virke som Key Account Manager har du en professionel, positiv og serviceminded tilgang til alle samarbejdspartnere, og du har erfaring med at strukturere møder og præsentere for kunder.

Indrykningsdato

29.10.2024

Ansøgningsfrist

31.10.2024

Virksomhed

ØENDA Gyldendal A/S

Lokation

Klareboderne 3,

Fagområde



Andre kunst- og kulturjobs

Angiv type af ansættelse

Fuldtid

Navn på kontaktperson

Benedikte Marcussen

gbbm@gyldendal.dk
60670334

Søgstilling

<https://gyldendal.career.empty.com/account-manager-til-den-digitale-salgsafdeling-i-gyldendal-forlag/8519eu>

Vi forestiller os også, at du:

- brænder for litteratur i bred forstand, lytter til lydbøger og er optaget af udviklingen i streaming- og lydbogsmarkedet.
- er målrettet, detaljeorienteret og kan arbejde struktureret med et stort digitalt katalog.
- synes, det er interessant at finde mønstre i salgstal, gennem arbejde med Excel, og at du formår at omsætte det til præsentationer i PowerPoint.

I det daglige vil du, i tæt dialog med det digitale salgsteam og resten af den kommercielle afdeling, være med til at sikre, at alle bøger præsenteres, så vi opnår det bedst mulige salg. Vi udvikler os i takt med de nye forbrugsmønstre blandt kunderne, og det er vigtigt, at kundernes feedback formidles videre til andre afdelinger i Gyldendal.

Vil du vide mere?

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Digital salgschef Benedikte Marcussen på telefon 6067 0334 eller på mail gbbm@gyldendal.dk,

Vi glæder os til at høre fra dig

Send din ansøgning og CV via linket. Vi holder samtaler løbende og tager stillingsopslaget ned, når vi har fundet vores nye kollega. Endelig deadline er dog den 31. oktober 2024.

Om Gyldendal

Gyldendal blev grundlagt i 1770 og er dermed landets ældste og største forlag. Gyldendal A/S tæller også datterselskaberne MentorDanmark, MentorNorge (Norge) og Word Audio Publishing (Sverige).

I Gyldendal får du en alsidig og kreativ arbejdsplads med mange forskellige medarbejderprofiler. Det fælles kendetegn på tværs af organisationen er en høj grad af arbejdsrelateret stolthed såvel som indlevelse og engagement i arbejdet samt en menneskeorienteret tilgang – og sidst men ikke mindst en stor kærlighed til bøger.

Du får din daglige gang i Klareboderne i indre København i Gyldendals historiske lokaler, som huser ca. 380 medarbejdere. I hele koncernen er vi omkring 600 ansatte.