

Senior Sales Manager

Erfaren salgsprofil med kreditforståelse til nysalg og strategiske kunderelationer.

Vil du kombinere opsøgende salg, finansiell indsigt og strategisk relationsopbygning i en international virksomhed med stærke vækstambitioner?

Hos Atradius søger vi en erfaren salgsprofil, der motiveres af at skabe nye kunderelationer og udvikle forretning. Du trives med hele salgsprocessen, fra den første kontakt til den langsigtede kunderelation, og du har lyst til at rådgive virksomheder om løsninger, der styrker deres vækst og reducerer deres risici.

Om jobbet

Som en central del af vores salgsteam får du ansvaret for at udvikle nye kunder blandt danske virksomheder. Du bliver en vigtig ambassadør for Atradius og skal opbygge stærke relationer til virksomheder, hvor salg på kredit er en vigtig del af deres værditilbud.

Dine primære opgaver

- Booke og gennemføre møder med beslutningstagere
- Analysere kundernes behov og rådgive om relevante løsninger
- Udarbejde og præsentere løsningsforslag
- Opbygge og udvikle kunderelationer
- Samarbejde tæt med interne specialister inden for kredit, risk management og underwriting
- Bidrage aktivt til teamets vækst og salgsstrategi

Om dig

Du har de bedste forudsætninger for at lykkes i jobbet, hvis du:

- Har dokumenteret erfaring med nysalg til virksomheder (B2B)
 - Motiveres af at skabe vækst på baggrund af egne indsatser
 - Har erfaring med relationssalg og komplekse salgsprocesser
 - Er struktureret i brug af systemer og processer
 - Forstår virksomheders kreditgivning og finansielle nøgletal
 - Har erfaring med finansielle værktøjer, fortrinsvis fra bank, leasing, factoring, finansiering, forsikring eller kreditområdet
 - Kan kommunikere professionelt med ejerledere, CFO' er og andre beslutningstagere
- Det er en fordel, hvis du allerede har et relevant netværk i erhvervslivet, men det vigtigste er din evne til at skabe tillid og udvikle nye relationer.

Vi tilbyder...

- Du vil få en bred berøringsflade både internt og eksternt
- Det daglige arbejde giver dig mulighed for at arbejde med mange forskellige typer virksomheder i Danmark.
- Du vil opleve et stærkt fagligt miljø med fokus på samarbejde og udvikling.
- Vi har fleksible arbejdsforhold og attraktive personalegoder

Er du nysgerrig?

Vil du vide mere om stillingen, er du velkommen til at kontakte Head of Sales Peter Hansen på 30 29 30 46.

Ansøgning

Hvis du motiveres af at skabe nye kunderelationer, udvikle forretning og anvende din finansielle forståelse i en kommerciel rolle, vil vi meget gerne høre fra dig snarest.

Ansøgningsfristen er 30. oktober, men vi holder løbende samtaler med relevante kandidater. Forventet jobstart er 1. januar 2027.

I am Atradius! - Do you want to know who we are?

Get to know Atradius colleagues in this video:

<https://www.youtube.com/watch?v=NnsgT04OpTU&t=4s>

The Atradius Group provides trade credit insurance, surety and collections services worldwide, and has a presence through 160 offices in 52 countries. The products offered by Atradius protect companies around the world against the default risks associated with selling goods and services on credit.

At Atradius, we believe in personal development and the Growth Mindset. Our Culture is based on teamwork, reliable accountability, constantly improving and unrivalled service.

Read on more on our Career site: <https://careers.atradius.com/en/careers>.

Atradius is a global provider of credit insurance, bond and surety, collections and information services, with a strategic presence in over 50 countries. The products offered by Atradius protect companies around the world against the default risks associated with selling goods and services on credit. Atradius is a member of Grupo Catalana Occidente (GCO.MC), one of the largest insurers in Spain and one of the largest credit insurers in the world.

You can find further information on our website: <https://group.atradius.com>