

Jobopslag: Account Manager

Har du erfaring med rådgivning omkring software licenser og kunne du tænke dig, at være en del af en af Danmarks førende softwarevirksomheder? Så skulle du søge jobbet som Account Manager hos A Gain A/S.

A Gain er Danmarks førende virksomhed inden for software licenser og software asset management og 2 år i træk blevet udnævnt til Årets Microsoft Partner inden for disse områder. Virksomheden er geografisk placeret i Herlev er pt. bestående af 32 engagerede, kompetente og erfarne medarbejdere.

Om jobbet

Som Account Manager rådgiver du udvalgte bestående kunder og kundeemner omkring hvilke værdier A Gain kan tilføre indenfor software licensaftaler, Software Asset Management og anvendelsen af den indkøbte og installerede software (løsninger og konsulenter). Din dialog med kunderne handler bl.a. om hvordan kunderne kan optimere interne processer omkring indkøb, styring og anvendelse af software, hvordan de opnår væsentlige økonomiske besparelser omkring software, hvordan de altid kan have et opdateret overblik over deres software, hvordan de anvender deres software optimalt og om hvordan de opnår en sikkerhed for at være korrekt/lovligt licenseret. I dette arbejde arbejder du tæt sammen med A Gains og A Gains partners specialister indenfor software licenser, Software Asset Management, softwareløsninger og it-konsulenter. Din rådgivning dækker bl.a. software fra Microsoft, Adobe, Citrix og VMware.

Din baggrund

Den ideelle kandidat har erfaring med software licenser. Du sidder enten som licens specialist med lyst til at prøve kræfter med jobbet som account management på lidt mindre kunder eller som software account manager med lyst til at udvikle dig gennem et samarbejde med Danmarks dygtigste software account managers på de store og komplekse kunder. Du har evnen til at skabe og vedligeholde gode relationer til kunder, partnere og kolleger. Du sætter en ære i give en proaktiv og professionel rådgivning med fokus på værditilførsel til kunderne og har troen på at dette kan gøres samtidig med, at du har fokus på lønsomhed hos A Gain. Du er mere rådgivere end sælgere og ved at kunderne mest af alt betaler for din rådgivning ikke for softwareprodukterne. Din tilgang til din arbejdsdag er præget af, at du er fokuseret og struktureret på udvalgte kunder, forretningsområder m.m. Hvis denne beskrivelse passer på dig, så vil du ikke få problemer med at blive en succes i dit arbejde hos A Gain.

Hvad tilbydes du

En god fast løn, attraktiv bonusordning med accelerator uden loft og pension. Derudover tilbydes du fleksible arbejdstider, udvidet sygeforsikring, en god frokostordning, personaleaktiviteter og hjemmeopkobling. Da den enkelte medarbejders trivsel og udvikling er i fokus, lægges der en personlig udviklingsplan for hver medarbejder. Desuden afholdes der som minimum to gange månedligt et personligt møde mellem dig og din leder. Dine nye kollegaer er blandt de mest erfarne og kompetente i branchen og vil derfor kunne hjælpe med din fortsatte faglige udvikling.



Rekrutteringsprocessen

Synes du jobbet lyder spændende, og matcher dine kvalifikationer ovennævnte krav, ser vi frem til at høre fra dig. Du skal sende din ansøgning og dit CV til Frank Mortensen på fm@again.dk.

Om A Gain

Læs mere om A Gain på: www.again.dk



your gain. our focus