

# Customer Succes & Sales medarbejder

## Board Office A/S, Aalborg

*Indrykket 29. Juni 2023*

**Danske bestyrelser og deres primære stakeholders mangler digitale værktøjer. Det kan du være med til at gøre noget ved.**

Som medarbejder i Customer Success & Sales får du ansvar for at konvertere leads til kunder. Du bliver ansvarlig fra første kundekontakt til onboarding på vores bestyrelsesportal er klaret.

Du kommer dagligt i tæt kontakt og dialog med bestyrelsesmedlemmer, ejere, direktioner og skal sikre både salget samt assistere med hotline til at få dem godt i gang med digitale arbejdsprocesser via MS Teams eller telefon.

Vi ønsker ikke blot at levere markedets bedste og mest indholdsrige bestyrelsesportal men også markedets bedste service.

Vores kunder har ofte flere kontaktflader til vores virksomhed da de kan være investorer, bestyrelsesmedlemmer, direktionsmedlemmer, revisorer, advokater eller bankrådgivere.

### **Konkret betyder det dine arbejdsopgaver indebærer**

- Salg til nye kunder gennem leads fra vores partnere, hjemmeside og egne leads.
- Onboarding af nye kunder via MS Teams, herunder assistance til en god start.
- Leverer en fremragende kundeservice og hotline.
- Tæt samarbejde med direktionen omkring udvikling af kunderejsen og glade kunder.
- Proaktivt sikre mersalg og nye leads, via ledelsesmæssig prioritering samt resultater til vores partnerskaber.
- Personlige salgs- og servicemål.
- Planlægge og gennemføre renewal/salgskampagner og andre lignende aktiviteter.

### **Vores forventninger til dig**

- Som person er du en glad, positiv og vild med at tale med kunder. Din personlighed er naturligvis serviceminded og du er ualmindelig god til at kommunikere i tale og på skrift.
- Du tænker let og ligetil hvordan kan du bedst hjælpe kunder.
- Du er velstruktureret og værdsætter værdien af god kundedokumentation og professionel kommunikation i mails, tilbud og almindelig korrespondance.
- Du har solid digital forståelse og elsker digitale løsninger.
- Du har solid erfaring med registrering og brug af CRM-systemer, gerne HubSpot.
- Stortrives med en omskiftelig dagligdag og selvstændig planlægning af opgaver.

Den ideelle kandidat har relevant erfaring og interesse for komplekse digitale kunderejser.

# Customer Succes & Sales medarbejder

## *Board Office A/S, Aalborg*



### Hvad BOARD OFFICE tilbyder

BOARD OFFICE er en ambitiøs SaaS-virksomhed. Vi producerer digitale løsninger, der forbedrer og effektiviserer både arbejdet i og med bestyrelser.

Vi har en professionel virksomhedskultur, hvor det forventes, at du arbejder selvstændigt med dine egne ansvarsområder.

Virksomheden er i vækst og er blevet udvalgt af betydningsfulde aktører, forskere og partnere, alle med fokus på at sikre et digitalt løft til bestyrelser i Danmark og Europa.

Vi tilbyder fast løn med mulighed for provision.

Der er også mulighed for personlig udvikling, og hvis du har ambitioner om mere, er det velkomment.

### Ansøgningsfrist

Stillingen er fuldtid på vores nye kontor i hjertet af Aalborg med ansættelse senest 1. september.

Ansøgning og CV sendes til [info@board-office.dk](mailto:info@board-office.dk).

Eventuelle spørgsmål kan stilles til [randi@board-office.dk](mailto:randi@board-office.dk).

Ansøgninger behandles løbende og vi indkalder til samtaler i primo august.

Vi glæder os til at høre fra dig.