

Sales Manager

Om Dencrypt

Dencrypt udvikler og leverer kommunikationsløsninger baseret på *Dynamic Encryption*, en unik og patenteret krypteringsteknologi. Vi er dedikerede til at udvikle brugervenlige løsninger som tillader mennesker og virksomheder at kommunikere med høj sikkerhed og tillid.

Dencrypt leverer til både Forsvaret og NATO, og vi har ambitiøse mål for udbredelsen af vores produkter og teknologi i både statsligt/offentligt regi samt i den private sektor.

Læs mere om os, vores produkter og teknologi på www.dencrypt.dk.

Stillingen

Vi søger en erfaren Sales Manager til vores kontor i København. Du får den centrale rolle i salgsarbejdet omkring vores Dencrypt Communication Solutions produkter samt projektsalg af vores Core teknologiplatform.

Du vil arbejde med både opsøgende salg overfor nye potentielle kunder og med at vedligeholde og udbygge vores salg til eksisterende kunder. Du vil desuden have ansvar for planlægning og afvikling i forbindelse med deltagelse i messer, konferencer og andre salgs- og markedsføringsaktiviteter.

Du får en unik mulighed for at opbygge og tilrettelægge salgsaktiviteter og sætte dit præg på en virksomhed med et stort vækstpotentiale.

Din erfaring

Vi lægger vægt på, at du har erfaring med

- salg af softwareløsninger, herunder system- og projektsalg,
- internationalt salg,
- opbygning og vedligehold af distributør- og kunderelationer,
- salg direkte til kunder såvel som gennem distributører og andre salgspartnere,
- udformning og indgåelse af kundetilbud og -kontrakter, og
- udformning og indgåelse af aftaler med distributører og andre salgspartnere.

Det er desuden en stor fordel, at du har erfaring med salg indenfor forsvars- og sikkerhedsindustrien og med salg til offentlige myndigheder og større virksomheder.

Yderligere information

Du er velkommen til at kontakte CEO Hans Hasselby-Andersen på hans.hasselby@dencrypt.dk eller tlf. 28 83 11 85 for mere information om stillingen eller Dencrypt.

Ansøgning

Send din ansøgning og CV til career@dencrypt.dk senest d. 31. december. Vi evaluerer ansøgninger løbende.

Dine personlige kvalifikationer

For at du kan bidrage optimalt til virksomhedens succes, er det vigtigt at du

- har en positiv attitude og en høj arbejdsmoral,
- arbejder systematisk og er vant til at operere med salgsmål og -rapportering,
- har gode kommunikations-præsentationsevner,
- er teknisk velfunderet, og
- kan arbejde på egen hånd og fungere godt i et mindre team.

Stillingen vil indebære rejseaktivitet.

Det er en forudsætning, at du kan opnå sikkerhedsgodkendelse af Forsvarets Efterretningstjeneste.