

## Konsulent til virksomhed i vækst

XP Digital A/S  
Gydevang 22  
3450 Allerød  
Telefon 70 20 33 10  
Telefax 70 20 33 12  
[www.xpdigital.com](http://www.xpdigital.com)  
CVR-nr. 26 75 39 88

Allerød, den 9. juni 2010

### Konsulent med evne for opsøgende salg og flair for tal søges til virksomhed i vækst

Til XP Digital A/S, med kontor i Allerød, søges en Konsulent til salg af dokumentløsninger på B2B-markedet. XP Digital er en Xerox Premier Partner, og er kåret som den bedste Xerox-partner gennem tre år. Virksomheden med 28 ansatte er økonomisk velfunderet, og blev kåret som Børsen Gazelle i 2008 og 2009.

XP Digital A/S har skabt sin succes ved bl.a. at tilbyde markedets bedste servicepakke og produkter med unikt setup til deres kunder samt et konkurrencedygtigt prisniveau. XP Digital har en klar målsætning om, at være erhvervslivets foretrukne samarbejdspartner, når det gælder løsninger inden for dokumentløsninger og tilbehør.

Din ansættelse starter med et grundigt træningsforløb så du er rustet til udfordringer, og du vil i din karriere jævnlige udvikle dig gennem kurser og træning gennem XP Akademi – XP Digital's egen udviklingsplatform.

Du bliver en del af et salgsteam, som geografisk dækker København og Storkøbenhavn, samt Nordsjælland og Vestsjælland. Der er tale om B2B-salg af en komplet produktportefølje, hvor der lægges stor vægt på præsentation og salg af løsninger tilpasset den enkelte kundes behov. Du får fra begyndelsen tildelt en række kunder, men skal herudover selv opbygge din egen kundeportefølje. Kunderne er primært små og mellemstore virksomheder.

Det meste af tiden vil du være i marken på besøg hos nye og eksisterende kunder. Du har ansvar for hele processen, herunder mødebooking, produktpræsentationer, kontraktforhandlinger og opfølgninger på eksisterende kunder. Vi lægger vægt på at alle kundeaktiviteter og informationer holdes opdateret og ajourført i vores CRM-system, som er rygraden når det kommer til planlægning, budgettering og marketinginitiativer.

Kendskab til branchen og B2B-markedt er en fordel, men ikke et krav. Der findes flere tilgange og profiler som passer til jobbet. Du kommer gerne fra en rådgivende funktion, hvor du har arbejdet med tekniske produkter. Alternativt kommer du fra et job, hvor servicering og salg har været din funktion gennem et par år. Det vigtigste er, at du er klar til udfordringer, og er frisk på at yde en indsats sammen med resten af teamet. Gode evner inden for tal og kommunikation er en stærk fordel.

Du ser dig selv som en dygtig købmand med et naturligt flair for salg, og du er god til at skabe og bevare gode kunderelationer. Du har et stort drive og engagement, og du arbejder struktureret, vedholdende, effektivt og resultatorienteret. Endelig har du en ren straffeattest.





Vi tilbyder dig et udadvendt og selvstændigt job, hvor du bliver en del af en ambitiøs virksomheds succes. XP Digital lægger vægt på ærlighed, respekt og ansvar samt på medarbejdernes trivsel. Der er et frisk og dynamisk miljø og mange sociale aktiviteter, og du tilbydes en god grundløn plus provision, bilordning, mobiltelefon, bærbar pc mv.

Vi ser frem til hurtigst muligt at modtage din ansøgning samt vedlagt CV. Venligst send ansøgningen online eller via e-mail. Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Salgsdirektør Jørn Christoffersen på telefon 70 20 33 10 eller e-mail [jorn.christoffersen@xpdigital.com](mailto:jorn.christoffersen@xpdigital.com)

---

For yderligere information omkring XP Digital A/S besøg venligst [www.xpdigital.com](http://www.xpdigital.com)