



### Sådan søger du

#### Ansøgning

Send hurtigst muligt din ansøgning vedlagt et CV til [job@timelog.dk](mailto:job@timelog.dk). Skriv gerne "Salgschef" i emnet.

Stillingen ønskes besat inden 1. marts 2010.

#### Mere information og spørgsmål

Søren Lund  
Adm. direktør

Telefon +45 24 850 358  
[slu@timelog.dk](mailto:slu@timelog.dk)

#### Sådan behandles din ansøgning

- Dine oplysninger og ansøgning behandles fortroligt.
- Du er altid velkommen til at kontakte os for at høre mere om stillingen.
- Vedlæg gerne referencer fra tidligere ansættelser.
- Vi sender en kvittering for modtagelsen af din ansøgning.
- Uanset om du får stillingen eller ej, vil du modtage et svar fra os.

# Sælgende salgschef

## Salg af SaaS-forretningsløsninger

Vil du være med til at fortsætte væksten i en succesfuld gazelle-virksomhed? Vil du opbygge en kompetent dansk salgsafdeling? Kan du afsætte forretningsløsninger til offentlige og private kunder? Er du vant til at drive en løsningsorienteret salgsproces på 0-12 måneder?

TimeLog A/S er en softwarevirksomhed med 20 ansatte og kontor på Frederiksberg i hjertet af København. TimeLog udvikler og afsætter forretningsløsninger inden for tidsregistrering, projektstyring og fakturering til privatejede og offentlige konsulentvirksomheder i Europa.

TimeLogs løsninger anvendes i dag af mere end 9.000 brugere fra 320 virksomheder i 20 lande, og virksomheden har været udnævnt som gazelle-virksomhed i 2007, 2008 og 2009. Vi sælger typisk til virksomheder med mellem 10 og 250 ansatte, og salgsindsatsen sker altid på direktionniveau.

### Stillingen

Din titel bliver **Salgschef, Danmark** og med ansvar for det danske salgsbudget bliver din primære opgave at tilføre nye kunder til kundeporteføljen samt at udvikle TimeLogs salgsstrategi på det danske marked.

Du vil starte uden sælgere ansat under dig og vil således blive ansvarlig for i 2010 at opbygge en mindre men slagkraftig salgsafdeling med kompetencer inden for salg til private og offentlige kunder. Nye medlemmer til salgsorganisationen vil blive tilføjet i trit med, at afdelingens resultater vokser.

Som salgschef har du ansvaret for at nå virksomhedens salgsmål og er dermed ansvarlig for at implementere TimeLogs salgstrategi samt at udarbejde og implementere den

handlingsplan der sikrer, at du og dine medarbejdere når salgsbudgetterne.

Som sælgende salgschef vil en væsentlig del af arbejdsopgaverne særligt det første år bestå i kvalificering af kunder, mødebooking og kundebesøg med udgangspunkt i en løsningsorienteret salgsproces.

Der refereres til den administrerende direktør. Løn forhandles individuelt, og der tilbydes en attraktiv bonuspakke og mulighed for aktieoptioner.

### Kvalifikationer

Vi forestiller os, at du har en videregående uddannelse, fx HA, HD, cand.merc., og du skal have minimum 5 års salgserfaring inden for løsningsalg. Du har potentiale til eller erfaring med at opbygge og drive en mindre salgsafdeling, og du er vant til at samarbejde med både marketing, kundeservice og udviklere. Du kan arbejde selvstændigt og er vant til at udarbejde og implementere handlingsplaner og indsatser.

Den ideelle kandidat har dokumenteret erfaring med at sælge forretningsløsninger eller større softwareprojektsalg til SME-segmentet og har dertil et indgående kendskab til de nyeste tendenser inden for Internet generelt og salg af forretningsløsninger – gerne SaaS-løsninger. Det vil dertil være en fordel, at du har erfaring med salg til offentlige kunder og gerne kendskab til SKI.