JUNIOR SÆLGER

En central rolle i Estate Medias kommercielle team

Kan du lide at tale med mennesker, er du socialt begavet, og har du drive og lyst til at lære salg fra bunden?

Estate Media søger en junior sælger til vores kommercielle team. Du bliver en del af en dynamisk salgsorganisation med kort vej fra idé til handling og masser af mulighed for selv at præge både din rolle og din udvikling.

Stillingen er for dig, der gerne vil ind i salg, men ikke behøver at have et langt CV med dig.

Din hverdag hos os

Du indgår i et salgsteam på i alt fem personer. Vi arbejder med en meget flad struktur, hvor din arbejdsindsats, kreativitet og sociale kompetencer vægter højere end en flot titel.

Du kommer til at tale med beslutningstagere, topledere og nogle af de mest toneangivende virksomheder i ejendomsbranchen, og dit job er at hjælpe dem til synlighed i branchen. Vi arbejder med relationsbaseret salg: Vi sælger ikke bare en annonce eller en billet, men bygger langvarige relationer og tillid. Vi gør det blandt andet gennem partnerskaber, konferencer, events og medlemskaber.

En typisk uge kan indeholde alt fra:

- at researche og opsøge nye potentielle kunder og partnere
- at booke møder, pleje dine relationer og følge op, så ingen leads bliver liggende
- at deltage i kundemøder og lære at præsentere vores produkter
- at udarbejde tilbud og holde styr på dit eget CRM
- at være med, hvor det sker, når vi holder events, og møde kunderne ansigt til ansigt

Du får løbende sparring og arbejder tæt med det øvrige salgsteam, så du hurtigt bliver fortrolig med produktet og målgruppen. Med tiden får du ansvar for dine egne kunder og dit eget salgsområde.

Vi forestiller os, at du...

...har talent for at skabe nye relationer og fastholde de eksisterende, kan lide at ringe, skrive og møde nye mennesker – og ikke bliver rystet af et nej undervejs.

Det vigtigste er, at du er nysgerrig, har drive og er præsentabel samt har lyst til at lære og tage mere ansvar over tid.

- har lyst til at arbejde med salg og har måske allerede prøvet kræfter med det, fx i et studiejob, praktik eller en butik
- er udadvendt, positiv og god til at skabe en god dialog, også med topledere og beslutningstagere
- er struktureret, tålmodig og god til at følge op, så ingen aftaler falder mellem to stole
- har lyst til at bygge relationer over tid

estate MEDIA

JUNIOR SÆLGER

En central rolle i Estate Medias kommercielle team

- er initiativrig og ikke bange for selv at tage fat
- kan formulere dig klart på dansk, både skriftligt og mundtligt
- har sans for service og værtskab og lyst til at være synlig på vores events
- trives med en alsidig hverdag og kan bevare overblikket, også når tempoet stiger op mod en større konference
- er vild med AI-platforme – ellers bliver du det

Hvem er Estate Media?
Estate Media tilbyder nyheder, konferencer, events, netværk og medlemskaber målrettet den professionelle ejendomsbranche.
Vi er 15 medarbejdere med kontor centralt i København og en del af den svenske mediekoncern Bonnier, men i hverdagen er Estate Media en forholdsvis lille organisation med kort fra idé til handling og gode muligheder for selv at præge sin rolle.
Fra nytår flytter vi ind i helt nye lokaler sammen med Dagbladet Børsen, Dagens Medicin og Netdoktor, der alle ligesom Estate Media er en del af Bonnier-koncernen.

Det tilbyder vi
Du får en fuldtidsstilling med stor variation og mulighed for at udvikle dig i takt med, at du tager mere ansvar.

- Pensionsordning
- Sundhedsforsikring
- Centralt kontor i København
- Mulighed for ansvar og faglig udvikling

Tiltrædelse og ansøgning
Vi ønsker stillingen besat senest 1. januar 2027. Der er ingen fast ansøgningsfrist, og vi afholder samtaler løbende, så send gerne din ansøgning hurtigst muligt.

Send din ansøgning og CV til:

Frank Bager
Customer Success Manager
frank@estatemedia.dk

estate MEDIA