

B2B Hardware Sælger

Azend A/S — Ikast (HQ), Skanderborg og Esbjerg

Om stillingen

Vi søger en hardware-ansvarlig, der får det primære ansvar for salg af hardware til vores B2B-kunder. Det er en nyoprettet, selvstændig rolle hos os, hvor du bliver bindeled mellem kunder, support, konsulenter og salg.

I dag omsætter vi for 3-400.000 kr. om måneden på hardware. Målet er at løfte det til +600.000 kr. med skarpere fokus og dedikeret ejerskab. Du får ansvar for et budget på omkring 400.000 kr. pr. måned fra start.

Vi køber ind via CBC, der samlet handler for knap en milliard om året, så vi er stærkt placeret på priserne.

Dine ansvarsområder

- Udvikling af salget til eksisterende kunder, opsøgende salg til nye kunder i samarbejde med Salg & Marketing
- Håndtering af henvendelser fra kunder, Support, Konsulenter og Salg
- Behovsafklaring, prisindhentning via indkøbsportal og udarbejdelse af oplæg til kunder
- Indkøb fra leverandører, primært via CBC
- RMA-håndtering sammen med Support
- Udvikling af nye Leasing og HaaS-koncepter
- Opfølgning på igangværende sager
- Følge produktudviklingen via webinarer, seminarer og leverandørkanaler
- Medvirke til implementering af B2B-webshop (2026/27, som del af et team)

Du besøger eller holder Teams-møder med typisk 3-5 kunder om ugen. Support står for al klargøring, fejlsøgning og teknisk support, så der ligger ikke tung teknik i rollen.

Om dig

Du trives med kundekontakt, er opsøgende og kan tage selvstændigt ansvar for et budget og en pipeline. Erfaring med hardware-salg eller B2B er en fordel, men det vigtigste er drive og evnen til at skabe resultater.

Hvad vi tilbyder

- Et stærkt team med meget sparring og fokus på at lykkes sammen
- Fast grundløn plus provision af det dækningsbidrag du skaber — **uden loft**
- Samlet lønpakke i niveauet **35-50.000 kr.** afhængigt af erfaring, ansvar og den omsætning du kan skabe
- Mulighed for at udvikle dig mod "Solution Selling" og salg af vores samlede IT-løsninger i hele DK
- 5 dygtige kollegaer i Salg & Marketing, hvor du vil blive tilknyttet
- Ingen fast weekendarbejde

Om Azend

Azend er en IT-virksomhed i vækst med 23 ansatte og afdelinger i Ikast (HQ), Skanderborg og Esbjerg. Vi driver og udvikler IT for omkring 250 B2B-kunder over hele landet, fra den daglige drift og support til større projekter og rådgivning.

Vores forretning er bygget på langvarige kunderelationer og abonnementsbaserede løsninger. Vi er specialister i Microsoft 365 og Microsoft Azure og har en stærk profil inden for Cybersikkerhed og AI, områder der fylder mere og mere hos vores kunder.

Vi tror på, at god IT handler om mennesker lige så meget som teknik. Derfor lægger vi vægt på et fagligt stærkt miljø, hvor man hjælper hinanden på tværs af afdelinger, og hvor der er kort fra idé til handling. Som en mellemstor virksomhed har vi musklerne til at levere professionelt, men er stadig små nok til, at den enkelte har reel indflydelse og bliver set.

Vi er i en spændende udviklingsfase, hvor vi investerer i nye forretningsområder og bygger organisationen op. Det betyder gode muligheder for den, der vil være med til at forme sin egen rolle og vokse sammen med os.

Ansættelsesproces

1. Uformelt kaffemøde med Thomas Pedersen (CEO)
2. Samtale med Kristina Andersen (din leder, Salg & Marketing)
3. Evt. 2. samtale samt personlighedstest

Forventet opstart: omkring 15. august

Onboarding: 14 dage, hvor du introduceres til leverandører, samarbejdspartnere og kunder. Du forventes at være selvkørende efter 3 måneder med støtte fra alle relevante afdelinger.

Ansøgning

Lyder det som dig? Send din ansøgning og CV på mail til job@azend.dk.