



NICOLAJ ELSBØL

ACCOUNT MANAGER

Med næsten to årtis erfaring inden for salg og forretningsudvikling har jeg specialiseret mig i relations salg, account management, løsnings salg og salgskoaching. Min karriere er præget af en passion for at skabe dybe forbindelser med kunder, identificere deres behov og levere skræddersyede løsninger, der ikke kun opfylder, men overgår forventningerne


Relations salg og account management har været hjørnesteenene i min karriere, hvor jeg har opbygget og plejet langvarige kundeforhold. Gennem en proaktiv tilgang og dyb forståelse for mine kunders virksomheder har jeg skabt win-win-situationer, der har resulteret i gensidig værdi og tillid.


I kraft af min erfaring med løsnings salg har jeg demonstreret evnen til at præsentere og implementere komplekse løsninger, der adresserer kundernes udfordringer og skaber varige resultater. Min rolle som salgcoach har yderligere forstærket mine kommunikationsfærdigheder og evnen til at motivere og udvikle salgsteamet for at opnå fælles succes.

Livet uden for arbejdet:

Uden for arbejdet spiller min familie en central rolle i mit liv. At være gift med Christina og være far til tre piger på 12, 13 og 14 år giver mig ikke kun glæde, men også en stabil base, der støtter mig i mine professionelle bestræbelser. Vi deler øjeblikke af glæde og støtter hinanden i vores individuelle mål og interesser.

 40406709

 nicolajelsboel@gmail.com

 Filippavænget 2, 8464 Galten

SKILLS

- Nytænkende
- Omstillingsparat
- Relations skabende
- Proaktiv
- Løsningsorienteret
- Effektiv
- Menneskelig
- God kommunikatør
- Samarbejde
- Beslutsom
- Konflikt håndtering
- Kundehåndtering
- Tilpasning
- Undervisning
- Sociale egenskaber

UDDANNELSE

HANDELSSKOLE

HIGHSCHOOL

INTERNATINAL HANDEL OG
MARKETING

ERFARING

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Wireless Logic Nordic

okt 2022 - nov 2023

- Ansvarlig for nysalg og opsalg til udvalgte segmenter
- Udarbejdelse af tilbud
- Løsnings design
- Salgsmøder
- Pipeline styrning
- Kontraktforhandling

MOBILE SOLUTION ARCHITECT / ACCOUNT MANAGER

TDC Erhverv

okt 2018 - okt 2022

- Ansvarlig for nysalg og opsalg til udvalgte segmenter
- Daglig drift af kunder
- Udarbejdelse af tilbud
- Løsnings design
- Salgsmøder
- Pipeline styrning
- Kontraktforhandling
- Krydssalg
- Kundemøder
- Udarbejdelse af præsentations materiale
- Tæt samarbejde med Produkt management i forhold til forbedringer

UDDANNELSES KONSULENT

TDC Erhverv

dec 2017 - okt 2018

- Ansvarlig for uddannelse af nye og eksisterende medarbejdere i salgs teknikker
- Ansvarlig for udvikling af uddannelses materiale
- Salgs coaching
- Ansvarlig for uddannelse i interne systemer og produkter
- Fungerende teamlead for nye medarbejdere
- Håndtering af 1-1, performance og bekymringssamtaler

SPOC / ACCOUNT MANAGER

TDC Erhverv

mar 2015 - okt 2018

- Inledende dialog med nye internationale kunde via vodafone
- Løsningsdesign

- udarbejdelse af tilbud
- Løbende opdatering af CRM

○ SALES COACH / BUSINESS ADVISOR

TDC Erhverv

mar 2015 - okt 2018

- Lead by example mht. performance
- Opfølgning på salgssager
- Vedligehold af kunder i CRM
- Uddanne nye kollegaer i interne systemer og produkter
- Salgscoach på tværs af afdelinger

○ BUSINESS ADVISOR

TDC Erhverv

mar 2014 - okt 2017

- Salg og rådgivning pr. telefon og mail
- Opdatering af kundeforhold i CRM
- Tastning af ordre
- Udarbejdelse af tilbud
- Uddannelses og Coach koordinator
- Salgscoach