

Head of Telemarketing – Er du klar til at gå forrest og tage ansvar?

Er du klar til at lede et dedikeret team og være med til at drive en virksomhed på en ambitiøs vækstrejse? Har du erfaring med salg og ledelse, og er du klar til at tage ansvaret for at udvikle GoLearns telemarketingteam til nye højder? Så kan du være vores nye Head of Telemarketing – en rolle, hvor du vil spille en afgørende rolle i at sikre vores fortsatte succes. Du vil være ansvarlig for et team på 7 mødebookere og 2 sælgere, der arbejder med Small Account segmentet, som vi netop har besluttet at investere i som et nyt fokusområde. Og hvem ved, måske sidder der yderligere 10 dygtige sælgere med dette kundesegment om 1 år? Vi tror på det! Din opgave bliver at sikre, at teamet er topmotiveret, udvikles og leverer topresultater, mens vi sammen arbejder mod vores fælles mål om international ekspansion og succes – alt dette imens, vi skal have det mega sjovt.

Hvem er GoLearn?

GoLearn.dk er "Netflix for online kurser til det danske erhvervsliv" og er en hastigt voksende scale-up, der hver dag kæmper kampen for at gøre op med kedelig intetsigende e-læring! Hvem har ikke prøvet at blive tvangsindlagt til at se nogle kedelige animationsvideoer med tændstikmænd og en monoton voice-over? Det skal være slut – en gang for alle.

Siden vi tog kampen op, har vi været på en vild vækstrejse anført af bl.a. serieiværksætter Marting Thorborg og er nu Danmarks førende e-læringsvirksomhed med over 300.000 brugere og 45 passionerede medarbejdere, som har det helt vildt sjovt på vores flotte kontor i Ballerup.

I 2023 vandt vi prisen "Bedste abonnementsløsning" i Dansk erhvervs e-handelspris og blev derudover opkøbt af Finske Eduhouse, som betyder du bliver en del af Nordens førende e-læringsvirksomhed med over 170 kolleger på tværs af norden.

Ambitionerne er dog meget større. Med kapitalfonden Verdane i ryggen og en investeringspulje på over 4 milliarder Euro, skal vi sammen ud at erobre hele Europa – vi skal bygge en Europæisk Unicorn og inden udgangen af 2025 have over 1 million brugere på tværs af de lande vi er repræsenteret i - Og til at opnå dette mål, har vi brug for dig!

Hvad bliver dine primære ansvarsområder?

- **Ledelse af teamet:** Du vil få det fulde ansvar for den daglige drift af vores mødebookere og sælgere, hvor du planlægger, følger op på mål og sikrer, at vi når vores ambitiøse mål. Dette i kombination med at sikre at teamets motivation og medarbejdertilfreds opretholdes med scoren "verdensklasse", som kommer til udtryk i eNPS-scoren som måles hver måned.
- **Salgstræning og coaching:** Du vil træne og coache dit team i salgsteknikker, processer og performanceoptimering. Målet er konstant udvikling, både personligt og fagligt, så vi altid leverer de bedste resultater med medarbejderen i centrum. Du bliver en inspiration for dine medarbejdere, og du sørger for, at de har de værktøjer og færdigheder, de skal bruge for at præstere på højeste niveau.
- **Optimering af processer:** Du vil sikre, at vores systemer og processer fungerer optimalt, og du er med til at effektivisere arbejdsgange, så vi altid arbejder smartere og mere målrettet.
- **Gå forrest:** Som leder er du ikke bange for at gå forrest og vise vejen til succes. Du er den, der motiverer og engagerer dit team, og du skaber en kultur, hvor resultater, udvikling og teamwork er i højsædet.
- **Ansvar for KPI-opfølgning:** Du vil arbejde tæt sammen med den resterende salgsledelse for at sætte og følge op på teamets KPI'er, sikre optimal performance og rapportere resultater til den øverste ledelse.
- **Samarbejde på tværs af afdelinger:** Du vil samarbejde tæt med marketing- og salgsteamet for at sikre, at vores telemarketingindsats understøtter virksomhedens samlede vækststrategi.

Hvilken profil søger vi?

- **Erfaring med ledelse:** Du har flere års erfaring i en lederrolle inden for telemarketing, mødebooking eller salg og er vant til at tage ansvar for teams, der leverer målbare resultater. Du går forrest og er en inspirerende leder, der skaber engagement og motiverer dit team til at yde deres bedste. Du skaber en kultur, hvor resultater, udvikling og samarbejde er i fokus.

- **Stærk i salgstræning og coaching:** Du er dygtig til at træne og coache dine medarbejdere i salgsteknikker, processer og performanceoptimering. Du brænder for at udvikle både personlige og faglige kompetencer hos dit team og sikre, at de konstant forbedrer deres performance.
- **Procesoptimering:** Du har en analytisk tilgang og en stærk forståelse for systemer og processer. Du trives med at optimere og effektivisere arbejdsgange, så teamet arbejder mere effektivt og målrettet.
- **Initiativrig:** Du trives med at tage ejerskab og initiativ, og du har ikke noget imod at tage beslutninger, der skubber teamet i den rigtige retning.
- **Erfaring med B2B-salg:** Det er en fordel, hvis du har erfaring med B2B-mødebooking/salg, men det er ikke et krav. Kendskab til CRM-systemer som Adversus, Pipedrive og Plecto er ligeledes en fordel.

Hvad får du hos os?

- Spændende projekter, der udfordrer og udvikler dig.
- Samarbejde med et passioneret og dedikeret team.
- Fleksible arbejdsforhold og masser af muligheder for både personlig og faglig udvikling.
- En virksomhedskultur hvor man rent faktisk kender sine kolleger OG har lyst til at tilbringe tid med dem, bl.a. på vores årlige workcation til Spanien, hvor hele virksomheden flyver ned og arbejder i palmernes skygge.

Hos GoLearn er vi en flok motiverede mennesker, som ser os selv som en familie med fuld fart, vækst og en stigende udvikling hele tiden. Vi laver spændende e-læring, sammen med førende eksperter og vi sørger altid for at have det sjovt undervejs.

Hvad gør du hvis du har spørgsmål til rollen?

Som Head of Telemarketing vil du referere direkte til vores Head of Sales. Hvis du har spørgsmål til stillingen eller ønsker yderligere oplysninger, er du velkommen til at kontakte Anders Bo Hansen på abh@golearn.dk eller på tlf. 24254947.

Hvornår er ansøgningsfristen?

Vi behandler ansøgninger løbende, og ansættelsen vil være med opstart hurtigst muligt. Så tøv ikke med at sende din ansøgning – vi ser frem til at høre fra dig!