

A man with a beard and glasses, wearing a blue and white striped button-down shirt, is smiling and looking down at a smartphone he is holding with both hands. He is standing in a modern office environment with dark, reflective walls and recessed ceiling lights. In the background, another person is visible, seen from the back, also wearing a similar striped shirt. The overall lighting is warm and professional.

Sales Development Representative

Full-Cycle
FULLTIME POSITION

Leaf

Sales Development Representative

(Full-Cycle) Fultid

Leaf

Vil du være med til at ændre forsikringsmarkedet og gøre en forskel for danske virksomheder? Leaf søger en engageret Sales Development Representative til at hjælpe vores Sales-team.

Hvem er Leaf?

Leaf er en ung, tech-drevet forsikringsmæglervirksomhed med mission om at gentænke måden, man forsikrer sig på, og transformere en traditionel og ineffektiv branche. Markedet i dag er præget af manuelle processer og standardløsninger - som betyder, at 80% af danske virksomheder er forkert forsikret, hvilket både er dyrt og risikabelt.

Leaf har udviklet en platform, som bruger AI og millioner af data til at hjælpe store og små virksomheder til selv at tage kontrol og få bedre løsninger. Vi har et internationalt team med stærke kompetencer inden for udvikling, jura, AI, finans, salg, og industriekspertise. Vi er bl.a. støttet af EIFO og internationale investorer der repræsenterer verdensledende SaaS- og Fintechløsninger, og står klar til at skalere vores kommercielle afdeling og indtage vores retmæssige plads på det europæiske marked. Derfor søger vi en Full-cycle Sales Development Representative til at være en del af vores vækstrejse.

Rollen

Som Full-cycle SDR hos Leaf bærer du ansvaret for hele salgsprocessen. Vi udstyrer dig med markedes nyeste state-of-the-art salgssystemer som er tiltænkt at være dine "in-action" redskaber i dialogen med erhvervskunderne fra første kontaktpunkt til kontrakten er underskrevet. Du får de bedste forudsætninger for at navigere kunderne i hus ved at matche vores unikke value-proposition med kundernes behov. Du vil spille en central rolle i at eksekvere på og udvikle vores salgsstrategi, som i dag er en blanding af direkte outreach på telefon, opfølgning på digitale kampagner, referrals og et stort netværk af partnerskaber.

Et stærkt match til jobbet vil være hvis du tidligere har berørt B2B/B2C salg og du er klar til at tage dit næste karriereskridt i en kommerciel rolle med fuldt ansvar for din egen pipeline. Du sætter en ære i hele salgsprocessen: fra proaktivt at kontakte relevante prospects pr. telefon og andre kanaler, skabe værdi igennem grundig behovsafdækning og dialog om kontrakter og værditilbud, og løbende opbygning af relationer for langsigtede salg og partnerskaber.

Hvem er du?

- Du ønsker at gøre en forskel for tusinde af små- og mellemstore virksomheder
- Du søger muligheden for at tage næste skridt i en professionel salgsrolle og ønsker det skal være i en techvirksomhed med fokus på innovation og AI
- Du vil gerne være en del af en startup hvor tingene går hurtigt og hvor din indsats gør en synlig forskel for vores vækst og kundetilgang
- Du vil gerne eksponeres for en international karriere rejse hvor egen performance definere hvor højt og hurtigt man kan springe. Du kan hurtigt vokse dig ind i en lederrolle
- Du kan have en smule erfaring fra deltids-, eller fuldtids B2B el. B2C salg som KAM, SDR, BDR, AE, eller lign. Muligvis fra en tilsvarende rolle hvor du kan have arbejdet med outbound prospecting/salg via forskellige medier blandt andet telefonen
- Du kan have en videregående kommerciel uddannelse med fokus på erhvervsøkonomi, salg eller kommunikation
- Du trives med at have ansvar for hele salgsprocessen og motiveres af at nå – og overgå – dine mål, både individuelt og på team niveau
- Du er nysgerrig, struktureret og har stærke kommunikative evner til formidling af budskaber

Hvad vi tilbyder

- Unik mulighed for at være med på rejsen i en techvirksomhed, der vil disrupte den traditionelle forsikringsbranche med en intelligent AI og innovativ platform
- En "think-global" kultur hvor vi opfordrer vores team til at tænke større hvis man drømmer om at være med til at bygge en virksomhed der opererer på Europæisk skala
- Grundig onboarding og tæt sparring med Head of Sales gennem hele dit opstartsforløb. Den første periode vil du blive oplært i prospecting og outreach, hvorefter du up-skalles til at blive en fagligt dygtig og stærkt "closer" inden for B2B salg
- Eksplosive karrieremuligheder – vi vokser hurtigt, og de første på holdet bliver vores fremtidige ledere hvis der leveres kontinuerlig og stabil performance
- En garantiløn og provisionsmodel baseret på kundernes helhedsværdi for virksomheden (størrelse, type, langtidsværdi osv) Vi er "tech-first" i alle facetter af virksomheden. Dette SDR-job adskiller fra andre, da vores fremtidige innovative salgssystemer vil give dig en competitive edge. Vi vil ændre gamet og gøre det nemmere som SDR at bygge pipeline med enrichment data og AI
- Vi har intet churn på vores kunder og har en fantastisk kundetilfredshed

Ansvarsområder

- Outbound prospecting på B2B erhvervskunder (vores nuværende portefølje er består af kunder fra 5-50 medarbejdere med et enterprise ben på +500)
- Kvalificering af leads gennem research og dialog
- Præsentation af vores løsning og rådgivning af kunder omkring deres nuværende forsikrings- og pensions produkter
- Forhandling og closing af aftaler
- Opbygning af relationer til referral-partnere, der kan henvise relevante erhvervskunder direkte til dig
- Samarbejde med salgsledelsen om at teste og identificere de mest attraktive brancher og kundetyper samt at optimere vores sales playbook og GTM-strategi løbende
- På sigt arbejde med inbound-leads, når vi åbner flere kommercielle kanaler og skal bygge vores sales playbook hertil

Interesseret?

Send dit CV, samt eventuelle eksamensbeviser eller ræk ud direkte til Joshua Etherington, Head of Sales på [+45 40 32 31 49](tel:+4540323149) eller joshua@leaf.dk.

Vi indkalder til samtaler løbende.