

Er du vores nye salgsprofil hos Brammers?

Har du mod på at løfte røret, tage første kontakt og skabe relationer, der på sigt fører til mindeværdige events for store danske virksomheder?

Så er det måske dig, vi leder efter.

Vi søger en sælgerprofil – gerne en studerende eller freelancer – der kan arbejde 5-10 timer om ugen og hjælpe os med at få endnu flere spændende kunder i boksen.

Hvem er du?

- Du er udadvendt, kommunikerer let og naturligt og har lyst til at tale med både nye og eksisterende leads.
- Du trives med opsøgende salg og er ikke bange for at gribe knoglen og tage fat i virksomheder på alle niveauer.
- Du er selvkørende, struktureret og god til at holde overblik over kontakter og dialoger, der ofte udvikler sig over tid.
- Har du erfaring med events eller kendskab til branchen, er det et stort plus – men det vigtigste er, at du er nysgerrig, proaktiv og klar på at lære.
- Du får mulighed for at komme med os ud på events, så du ved præcis, hvad det er, du sælger.

Hvad kommer du til at lave?

- Opsøgende salg til større danske virksomheder
- Opbygning og vedligeholdelse af relationer
- Arbejde i vores CRM-system med leads, noter og opfølgning
- Outreach med både telefonopkald og mail-dialog
- Bidrage til nye muligheder og opsøgende initiativer
- Sparring med teamet og løbende indblik i hele eventprocessen

Hvem er vi?

Brammers Event Management er et full-service eventbureau, der siden 2007 har skabt alt fra store konferencer og kick-offs til firmafester og jubilæer.

Vi holder til på Sortedam Dossering på Østerbro – og vi vil gerne have, at du sidder sammen med os på vores kontor, så du lærer teamet og virksomheden at kende.

Praktisk

- Arbejdssted: Østerbro, København
- 5-10 timer om ugen
- Opstart: Januar 2026

Lyder det som dig? Så send en ansøgning eller et par linjer om dig selv til nikolaj@brammers.dk. Skriv "Sælger" i emnefeltet. Vi glæder os til at høre fra dig!