



HÄNG MED PÅ VÅR FORTSATT FRAMGÅNGSRESA!

Vi söker dig som brinner för att bygga nätverk och relationer samt skapa värde för dina kunder genom produktmedia. Kontakta oss redan idag då urval och intervjuer sker löpande!

SALES MANAGER SWEDEN STOCKHOLM (MÖLNDAL / LUND)

Är du resultatfokuserad och arbetar strukturerat?
Är du även lösningsorienterad, har tydliga ledaregenskaper?

Då vill vi att du blir vår nya Sales Manager. Tjänsten innebär övergripande försäljningsansvar för vår svenska säljorganisation.

Det faller dig naturligt att leda och motivera dig själv och kollegor mot uppsatta mål. Du rapporterar till VD. Arbetet innebär resor inom Sverige men även till ditt team inom övriga Norden. Du har god branscherfarenhet och kan uppvisa bra resultat inom området och önskar ta nästa steg i karriären.

Vi lägger stor vikt på personliga egenskaper. Du har god datorvana och behärskar svenska samt engelska i både tal och skrift.

Placering ser vi med fördel på vårt kontor i Stockholm, men andra placeringsorter kan diskuteras.

KEY ACCOUNT MANAGER STOCKHOLM (MÖLNDAL / LUND)

Du har resultatfokus, en stor portion självständighet och förmåga att arbeta i ett högt tempo. Du är lösningsorienterad, gillar att ta egna initiativ och är strukturerad.

Som KAM ansvarar du för hela försäljningsprocessen och uppnår uppsatta mål med hjälp av ditt team och med stöd från våra interna avdelningar. Med produktmedia skapar du mervärde och nya möjligheter för kunden. Du har erfarenhet från produktmediabranschen eller av liknande arbetsuppgifter samt ett relevant nätverk. Du är intresserad av marknadsföring och att stärka varumärken.

Du har god datorvana och lätt för att lära dig nya system och behärskar svenska och engelska i tal och skrift.

NORDIC KEY ACCOUNT MANAGER STOCKHOLM (MÖLNDAL / LUND)

I januari 2022 skapade vi ett nytt nordiskt kundteam med anställda i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Teamet är ansvarigt för några av våra största kunder med verksamhet i hela Norden.

Vi söker dig som är en trivselskapande och relationsbyggande säljare med resultatfokus. Har du erfarenhet av arbete med nordiska/internationella kunder är det meriterande.

Som NORDIC KAM ansvarar du för hela försäljningsprocessen och uppnår uppsatta mål med hjälp av ditt team samt med stöd från våra interna avdelningar. Du och ditt team skall hjälpa kunden att skapa en enhetlig profil över landsgränserna. Branscherfarenhet och tidigare huvudansvar för egna kunder är något vi önskar att du har.

Du har god datorvana och behärskar svenska och engelska i tal och skrift.

SKICKA DIN ANSÖKAN TILL Anders Ekvall, VD Bifoga CV / Personligt brev.

anders.ekvall@idegroup.se
www.idegroup.se
0708-10 76 10

Vill du veta mer eller har frågor om tjänsterna är du välkommen att kontakta Anders Ekvall.