

# Sales Craft - Rekrytering

Improvement for you



Avnet Technology Solutions är en ledande leverantör av företagstillämpningar, programvara och tjänster i mer än 34 länder. Försäljningsorganisationen är uppdelad på olika marknadssegment och bedrivs med ett starkt fokus på behoven hos såväl kunder som leverantörer. Genom sin ledande roll som leverantör av IT-produkter, programvara och tjänster ger Avnet Technology Solutions tillgång till fler kunder och lösningar åt sina samarbetspartners. Det omfattande utbudet av tjänster och partnerskap med ledande leverantörer är en stark tillgång för kunder som vill ta vara på de möjligheter som uppstår på marknaden Avnet Technology Solutions omsatte 6 miljarder USD under räkenskapsåret 06/07.

## Partner Account Manager

Avnet Technology Solutions etablerar sig nu i Sverige. Med sin globala täckning blir Avnet en strategiskt viktig aktör på den svenska marknaden. Avnet söker två Partner Account Managers som skall jobba med infrastrukturlösningar, med tonvikt på datalagring och servrar, i samarbete med och genom företagets partners.

Med koncernens etablering i Sverige och globala storlek finns det resurser att växa snabbt och för rätt personer ges därmed möjlighet till stimulerande arbetsuppgifter med goda förtjänstmöjligheter.

### Din roll

---

Din roll blir att sälja infrastrukturlösningar med och igenom Avnets partner till befintliga och nya kunder. Du kommer att få hantera många och stora affärer och vara navet i affärsprocessen.

I din roll som Partner Account Manager har du intäktansvar och kommer att få jobba under fria former och lägga upp din egen planering av hur säljarbetet skall genomföras.

Som Partner Account Manager på Avnet är det viktigt att du "nätverkar" hos företagets leverantörer och andra intressenter inom branschen för att synliggöra Avnet's kompetens. I din roll som säljare förstår du att prioritera tiden till kundkontakter och driva affärerna framåt från första kontakt till affär.

### Din bakgrund

---

Vi söker en person med säljerfarenhet av komplex försäljning och vi välkomnar sökande från andra branscher då vi lägger stor vikt vid dina personliga egenskaper. Du har dokumenterad erfarenhet av försäljning från tidigare positioner och ansvarat för egen intäkts budget. Du har en övergripande IT kompetens för att kunna föra en relevant diskussion med kunder.

### Dina personliga egenskaper

---

Du är en god kommunikatör och är van vid en öppen dialog mellan kunder och medarbetare. För att företaget skall kunna expandera krävs att du är initiativrik, målinriktad, flexibel och driver frågor självständigt.

De personliga egenskaperna värderas högt då arbetet består av många olika kontakter, kunder, konsulter, och leverantörer.

# Sales Craft - Rekrytering

Improvement for you

## Övrigt

---

Avnet erbjuder ett utvecklande arbete i ett framgångsrikt koncern. Anställningsvillkoren är konkurrenskraftiga med goda förtjänstmöjligheter. Kontoret ligger i Kista.

Stämmer beskrivningen in på Dig så ser vi fram emot din ansökan.

I rekryteringen samarbetar vi med Sales Craft Consultant AB.

Kontaktperson är Michael Söderberg: Tfn: 0709 774 016

Alla ansökningar och kontakter behandlas konfidentiellt. Vi kommer att behandla ansökningarna och göra intervjuer löpande. Vi vill därför ha din ansökan så snart som möjligt, dock senast den 25 september. Tiden för tillträde är snarast möjligt. Ansökan sänder du till [michael.soderberg@salescraft.se](mailto:michael.soderberg@salescraft.se).

Kontaktperson är:

Michael Söderberg  
Sales Craft Consultant  
Båtvägen 6  
SE-184 51 Österskär  
SWEDEN  
Tel. +46 (0)709774016  
Mail: [michael.soderberg@salescraft.se](mailto:michael.soderberg@salescraft.se)

## Sales Craft - Rekrytering

Vi är specialister på rekrytering av säljare, säljchefer och säljorienterade VD: ar. Vi ser på säljarbetet som ett hantverk. Oavsett om du söker en säljorienterad VD, säljchef eller säljare gäller det att hitta rätt "hantverkare" till rätt uppgift. Sales Craft har utvecklad en metod för att genomföra arbetsprov med säljare för att fördjupa bilden av säljförmågan och säljprofilen. Arbetsprovet är ett viktigt delmoment i rekryteringsprocessen för att hitta rätt "hantverkare".