



Account Manager

EnjoyIT är specialister inom SOA integration och avancerade infrastrukturlösningar. Företaget erbjuder avancerade lösningar från analys till driftsättning inom SOA integration och infrastrukturlösningar. EnjoyIT är en strategisk partner till IBM och tillför kompetens och erfarenhet för att ge kunderna mesta möjliga värde. EnjoyIT har långsiktigt arbetat med att skapa kundvärden genom djup teknisk kompetens och goda kundrelationer. Företaget har varit lönsamt sedan starten 2000 och efterfrågan på produkter och tjänster ökar. Enjoy IT omsatte 56 msek (2007) och har idag 25 anställda. För att säkerställa företagets fortsatta expansion söker vi nu flera account managers.

Din roll

Du kommer att sälja företagets lösningar till befintliga och nya kunder från behovsanalys till avslut. I din roll som account manager har du intäktsansvar och kommer att få jobba under fria former och lägga upp din egen planering av hur arbetet skall genomföras. Inom företaget finns en stark säljkultur och du kommer att få stöd från kollegor till VD, om så behövs

Som säljare på Enjoy IT är det viktigt att du "nätverkar" hos företagets leverantörer och andra intressenter inom branschen för att synliggöra Enjoy IT´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 säljferfarenhet 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

EnjoyIT har snabba beslutsvägar kombinerat med en lyhördhet för sina anställda och det är en förutsättning att du kan agera efter samma motto. För att trivas på Enjoy IT uppskattar du en miljö präglad av hög förändringstakt. 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.

Stämmer beskrivningen in på Dig så ser vi fram emot din ansökan till michael.soderberg@salescraft.se

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.

Skicka din ansökan per e-post:

Michael Söderberg
Sales Craft Consultant AB
Telefon: 0709 774 016

E-post: michael.soderberg@salescraft.se

www.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".