



## Enterpricesäljare



BareApp är ett helsvenskt företag som startade för tre år sedan och har expanderat snabbt. Företaget finns i Stockholm, Linköping och Köpenhamn och beräknas omsätta 70 msek under sitt tredje verksamhetsår (September 08). Företaget har som ambition att fortsätta denna tillväxt och söker nu ytterligare duktiga Enterpricesäljare. BareApp är ett svenskt erbjudet NetApps hela sortiment av produkter och lösningar runt informationshantering. Är du intresserad att arbeta i ett snabbväxande företag och med marknadens mest konkurrenskraftiga lösningar.

### Din roll

Din roll blir att sälja infrastrukturlösningar till befintliga och nya kunder. Du kommer att hantera många och stora affärer och vara navet i affärsprocessen. I din roll som Enterpricesäljare har du intäktansvar, arbetar under fria former och lägger upp din egen planering på hur säljarbetet skall genomföras.

Som Enterpricesäljare är det viktigt att du "nätverkar" hos BareApp's leverantör och samarbetspartner inom branschen. I din roll förstår du att prioritera tiden till kundkontakter och driva affärerna framåt från första kontakt till affär.

### Din bakgrund:

Vi söker en person med säljferenhet av komplex försäljning och vi välkomnar sökande från andra branscher då vi lägger stor vikt vid dina personliga egenskaper. För att lyckas kan du påvisa erfarenhet av försäljning från tidigare positioner och har ansvarat för egen intäktsbudget. Du har en övergripande IT kompetens för att kunna föra en relevant diskussion med kunder och är en god kommunikatör. Du 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

## Övrigt

BareApp erbjuder ett utvecklande arbete i en framgångsrikt företag. Anställningsvillkoren är konkurrenskraftiga. Kontoret ligger i en underbar miljö med sjöutsikt i Sollentuna. När företaget expanderar kommer det att finnas möjlighet till större ansvar för rätt person.

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:

Tel. +46 (0)709774016

Mail: [michael.soderberg@salescraft.se](mailto:michael.soderberg@salescraft.se)

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 18 Juni. 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

## 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".