

Sales Craft - Rekrytering

Improvement for you

CORESEC SYSTEMS AB

Systemsäljare till framgångsrikt företag

CoreSec är ett kompetensföretag inom nät-systemövervakning och säkerhetslösningar för stora och medelstora företag. Företaget har en mycket hög kompetens, har lång erfarenhet av nätverk, säkerhet och Unix. CoreSec har stor efterfrågan på både tjänster och produkter och har haft en kraftfull expansion senaste åren. Nästa steg i expansionen är att anställa en driven säljare som marknadsför och säljer Coresecs lösningar.

Din roll

Tjänsten innebär att sälja nät-systemövervakning och säkerhetslösningar till befintliga och nya kunder. För att lyckas skall du kunna sälja från behovsanalys till avslut. Du skall ha social förmåga för att hantera befintliga så väl som nya kunder. Du kommer att arbeta med offerförfrågningar och göra dessa till attraktiva lösningar för kunderna. Företaget arbetar med seminarier, workshops och telemarketing för att finna nya kunder och det blir en del av dina arbetsuppgifter att följa upp dessa aktiviteter.

Marknaden för säkerhetslösningar ökar och du skall därmed göra uppsökande kundbesök för att identifiera nya affärsmöjligheter. Som säljare på CoreSec är det viktigt att du "nätverkar" hos företagets leverantörer och andra intressenter inom branschen för att synliggöra CoreSec kompetens.

Företaget är expansivt och framöver finns möjlighet till större ansvar för rätt kandidat.

Din bakgrund

Vi söker en person med säljerfarenhet varav helst några år inom IT säkerhetslösningar eller programvarulicens försäljning. Du kan visa på dokumenterad erfarenhet av komplex försäljning med egen intäkts budget. Du har en övergripande IT kompetens inom nätverk för att kunna föra en relevant diskussion med kunder.

Dina personliga egenskaper

För att trivas på CoreSec 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.

Sales Craft - Rekrytering

Improvement for you

Övrigt

CoreSec erbjuder ett utvecklande arbete i ett framgångsrikt företag. Anställningsvillkoren är konkurrenskraftiga med goda förtjänstmöjligheter. Kontoret har en trevlig atmosfär och ligger i Bromma.

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 20 september. Tiden för tillträde är snarast möjligt.

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".