

## PARTNER ACCOUNT MANAGER



Du får möjligheten arbeta i ett dynamiskt och globalt företag med integritet, kundservice, ansvarstagande, teamwork och innovation som starka värderingar. Vår framgång bygger engagemang och öppenhet, känner du igen dig så hoppas vi att kunna få komma i kontakt med dig.

### Din roll

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

I din roll som Partner Account Manager har du intäktansvar, arbetar under fria former och lägger upp din egen planering på hur säljarbetet skall genomföras.

Som Partner Account Manager inom Avnet Technology Solutions är det viktigt att du "nätverkar" hos Avnets leverantörer och andra intressenter inom branschen för att synliggöra Avnets kompetens och produkter. 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. 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

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

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 11 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".