



## Account Manager till Telicraft

### Information om arbetet:

Vi söker en Account Manager med några års erfarenhet av försäljning. Vi arbetar idag med att ta fram bästa mobila lösningen för kunden, där fokus ligger på att vi skall ge bästa möjliga service.

I rollen som AM är du ansvarig för kunder inom Stockholmsområdet. Du kommer självständigt ansvara för hela försäljningsarbetet från prospektering till uppföljning och merförsäljning.

### Omfattning:

Detta är en direktrekrytering, vilket innebär att du blir anställd direkt av oss. Tjänsten är på heltid och inleds med provanställning. Arbetet sker i Stockholm med utgångspunkt Sundbyberg/Bromma.

### Du erbjuds:

- Arbete inom en av Sveriges roligaste branscher
- En trevlig och familjär arbetsplats med erfarna och kompetenta kollegor
- Konkurrenskraftig lön, grundlön+provision utan lönetak.
- Tävlingar med attraktiva priser.

### Profil:

Vi söker dig som är lyhörd, förtroendeingivande och hungrig. Du älskar att vara ute hos kunder och har en förmåga att skapa långsiktiga kundrelationer. Du är mål- och resultatinkriktad och strukturerar din arbetstid för att maximera dina insatser.

Även om störst vikt läggs vid dina personliga egenskaper är det meriterande med dokumenterad erfarenhet av försäljning mot företag och då gärna från uppsökande försäljning. Det är starkt meriterande om du har kunskap i mobila lösningar och har vana av mobiloperatörernas ÅF-portaler.

Passar beskrivningen in på dig? Sök tjänsten redan idag, då urval sker löpande.

Har du frågor om tjänsten kan du kontakta ansvarig rekryterare Jonas Hed på [jonas.hed@telicraft.se](mailto:jonas.hed@telicraft.se).