

## Säljare med ambitionen att bli KAM hos InExchange!

### Information om uppdraget:

Academic Work söker nu en affärsmässig säljare för rekrytering till InExchange. Företaget är i en expansiv fas och ambitionen är att rätt kandidat ska utvecklas och bli Key Account Manager med tiden.

### Beskrivning av företaget:

InExchange är Sveriges ledande e-fakturaväxel och deras tjänster används redan i över 50 länder runt om i världen och dom växer så det knakar. InExchange erbjuder tjänster till företag gällande förmedling av elektroniska dokument, t.ex. e-fakturor och e-order. InExchange går mot en internationalisering och finns lokalt representerat i ett flertal länder. På huvudkontoret, i nya fräscha lokaler i centrala Skövde, finns i dagsläget 37 anställda. För information se: [www.inexchange.se](http://www.inexchange.se)

### Arbetsuppgifter:

I syfte att stärka upp försäljningsavdelningen söker vi säljare till InExchange där du kommer att arbeta med försäljning av tjänster som tillhandahåller kostnadsbesparingar för stora företag. I början av ditt arbete kommer fokus ligga på nykundsbearbetning som efterhand kommer att mynna ut i bearbetning av befintliga kunder och merförsäljning. Dina kunder kommer att finnas både inom den privata och offentliga sektorn. Företaget har en öppen struktur och informell kommunikation och arbetar mycket med affärsutveckling. En del resor kommer att ingå i arbetet. Du kommer att kunna arbeta från antingen Göteborg (där företaget har ett lokalt kontor) eller från Skövde där huvudkontoret ligger.

Du kommer t.ex. att:

- Bearbeta och ansvara för hela säljcykeln; prospektering, offerthantering och avslut
- Arbeta nära både försäljningsorganisationen och de övriga avdelningarna inom företaget.
- Arbeta med affärsutveckling

För att lyckas i tjänsten har du lätt för att sätta upp höga mål för sig själv och arbetar hårt för att uppnå dem. Du är jobbfokuserad och söker aktivt utmaningar och arbetet resulterar i personlig tillfredsställelse.

### Vi söker dig som:

- Har relevant eftergymnasial utbildning t.ex. KY utbildning, IHM eller universitetsexamen helst inom IT/Ekonomi/Systemvetenskap
- Har arbetslivserfarenhet av försäljning, minst 6 månader till 2 år

Det är meriterande om du har erfarenhet från uppsökande försäljning samt om du har gått interna försäljningsutbildningar på tidigare arbetsplatser. Det är också meriterande om du har erfarenhet av att arbeta med ekonomi och/eller IT. Som person är du noggrann och väl medveten om mål och kvalitetsstandarder. Du talar klart, välformulerat och engagerat i enskilda möten och små eller stora grupper.

**START:** Enligt överenskommelse med hänsyn till eventuell uppsägningstid

**OMFATTNING:** Heltid, tillsvidareanställning

**PLATS:** Göteborg eller Skövde

**LÖN:** Enligt överenskommelse med InExchange

**KONTAKT:** Rekryteringssupporten 031-352 33 96

**REFERENS:** EMR61296

**SISTA ANSÖKNINGSDATUM:** 2011-12-19

Denna rekrytering genomförs av Academic Work, men du kommer att anställas av InExchange.

Intresserad? Skicka in din ansökan omgående då vi går igenom urvalet löpande och tjänsten kan komma att tillsättas innan sista ansökningsdagen.

Sök tjänsten via Academic Works hemsida [www.academicwork.se](http://www.academicwork.se) (alternativt skicka CV och personligt brev till [recruitmentgoteborg@academicwork.se](mailto:recruitmentgoteborg@academicwork.se))