

ACCOUNT MANAGER

Vi söker en driven och erfaren Account Manager med viljan att vara delaktig i vår pågående expansion. Vi har vuxit kraftigt den senaste tiden och behöver din hjälp med att fortsätta göra detta.

Just nu behöver vi anställa ytterligare en Account manager som ska arbeta med att sälja vår lösning för att skapa, skicka och analysera e-post kommunikation. Arbetet kommer att innebära kontakter med såväl nya som befintliga kunder.

Du som söker ska ha minst 3 års erfarenhet av B2B-försäljning samt ha ett stort intresse av marknadsföring, kundkommunikation och IT. Du bör ha kunskap om e-postkommunikation. Vi ser gärna att du har någon erfarenhet av att arbeta med CRM- / CMS- eller annat motsvarande system. Goda kunskaper i engelska krävs. Det är ett stort plus ifall du har arbetat med liknande lösningar tidigare. Din sociala förmåga är lika viktig som din vilja att utvecklas snabbt. Du ska drivas av att se resultat och inte vara rädd för utmaningar. Du måste kunna fatta egna beslut och samtidigt vara lyhörd. Den här branschen förändras snabbt så du måste ha en stark vilja av att alltid ligga steget före och ha en inbodd nyfikenhet och vilja att alltid lära dig mer.

Bland våra svenska kunder finns Nordea, Unionen, IDG, Babybjörn, Tele2, Axfood, Nöjesguiden, Jajja och bland de internationella finns bland annat Heineken, Disney, AliExpress och British Telecom.

Kontaktpersoner

Robert Andersson, Försäljningschef

Direkt, 08 580 80 757, robert.andersson@webpower.se

Ansökan

Ange referensnummer: account manager

Vi tar emot ansökan via epost: robert.andersson@webpower.se

Vi tillämpar löpande urval så ta chansen att söka redan idag!