

ADSALES GROUP AB

Säljare / Account Manager

Företagspresentation

Adsales Group AB är ett säljbolag som idag jobbar med ett 40-tal olika varumärken från Sveriges största Mediahus.

Vi har i princip vuxit under samtliga våra fem år och är ofta förstahandsvalet när bla Bonnier lägger ut försäljningsuppdrag på externa bolag.

Idag är vi ett säljteam på 10 starka säljare, alla med genuin kunskap om medieförsäljning i många olika kanaler, och vi beräknar att vara upp mot 15 personer i teamet till nästa år.

I våra uppdrag ingår försäljning både inom print, digitalt, mobilt, event och olika kreativa upplägg.

Med anledning av kraftig tillväxt söker vi nu fler duktiga medarbetare för nya- och befintliga uppdrag. För rätt personer finns stora möjligheter till utveckling inom försäljning, och även goda karriärmöjligheter inom företaget.

Tjänstebeskrivning

Tjänst: Account Manager, heltid 40 timmer i veckan

Plats: Wennergren Center, Sveavägen 166 i Stockholm

Tillträde: Enligt överenskommelse. Skicka in din ansökan med CV och personligt brev redan i dag då intervjuer sker löpande.

Till: info@adsales.se.

Märk mailet: Ansökan AM hösten 2017.

Tjänsten omfattar framförallt printförsäljning och vi söker dig med antingen viss säljferenhet, helst via telefon, eller som är helt ny inom branschen. Gemensamt är dock att det i grunden finns en mycket stor vilja och drivkraft för att lära sig och utvecklas inom B2B försäljning.

För att lyckas i en AM-roll på Adsales Group gillar du att jobba med telefonen som redskap, är målmedveten, ambitiös och du vill hela tiden framåt för att slå våra säljmål.

Rollen ställer höga krav på starkt eget driv och att du sätter action på varje uppgift. Vidare är du resultatorienterad och strukturerad, du gillar att jobba i team och triggas av att löpande mäta dina resultat. Andra viktiga egenskaper är att du är noggrann och har ett moget och ansvarstagande sätt.

Du är den naturliga kanalen mellan oss som säljansvariga och de kunder vi ansvarar för. Ditt ansvar är hela säljprocessen från första samtal till avslut och uppföljning. Du jobbar både med befintliga kunder som du löpande utvecklar, men lägger även stor kraft på nykundsbearbetning.

I tjänsten ingår eget ansvar för ett antal varumärken, inkl. budgetansvar och du har stor möjlighet att påverka både din utveckling och din lön.

Vi erbjuder dig att jobba med några av marknadens absolut starkaste varumärken, i en utvecklande och stark företagskultur - med sälj i fokus, i en miljö med korta beslutsvägar och det i ett riktigt gott gäng. Vi jobbar i högt tempo mot högt uppsatta mål, men glömmer heller inte bort att ha roligt under resans gång.

Våra uppdragsgivare har högt ställda förväntningar på oss och det möter vi upp mot bla genom att ha de skarpaste medarbetarna på plats.

Är du en av dem?

Välkommen med din ansökan!