

ADSALES GROUP AB

Säljare / Key Account Manager - medlem

Företagspresentation

Adsales Group AB är ett säljbolag som idag jobbar med ett 40-tal olika varumärken från några av 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: Key Account Manager, heltid 40 timmer i veckan - Medlemstidningar

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 KAM hösten 2017, medlem

Tjänsten omfattar både print- och digital försäljning och vi söker dig med minst ett par års erfarenhet av medieförsäljning. Personlig ambition och lämplighet väger dock även tungt i vårt urval.

För att lyckas i en KAM-roll på Adsales Group är du en stark relationsbyggare och du gillar både att träffa kunder i möten, och att jobba med telefonen som redskap.

Du en social person, målmedveten och ambitiös och vill hela tiden framåt för att slå våra säljmål.

Rollen ställer höga krav på starkt eget driv och att du är proaktiv och lösningsorienterad. Vidare är du resultatorienterad, strukturerad och gillar även att jobba i team.

Du är den naturliga kanalen mellan oss som säljansvariga och ett antal redaktioner och chefredaktörer hos uppdragsgivaren så det är viktigt att du har ett moget och ansvarstagande sätt.

Du ansvarar för hela säljprocessen och 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 dina arbetsdagar, 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!