

Säljare / Key Account Manager

*Tjänstebeskrivning*

Tjänst: Key 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](mailto:info@adsales.se).

Märk mailet: Ansökan KAM.

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 är 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 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 b l a genom att ha de skarpaste medarbetarna på plats.

Är du en av dem?

Välkommen med din ansökan!