

Försäljningschef

till

Draftit AB

Inledning

Draftit AB är en av Sveriges ledande marknadsaktörer inom området digital juridisk rådgivning där vi levererar informationstjänster och verktyg som hjälper professionella aktörer att kunna agera korrekt i regelefterlevnadsfrågor. Vi har sedan start 2004 haft en lönsam tillväxt och har flera gånger under årens lopp blivit utsedda till såväl Gaseller som Superföretag.

Draftit har en produktportfölj som består av både enkla och mer avancerade produkter. Dessa säljs via telefon eller i direkta möten med kunden. För att lyckas med våra tillväxtambitioner behöver vi förbättra och vidareutveckla både våra enkla och våra komplexa försäljningsprocesser. Vi vill nu rekrytera en försäljningschef som kan leda och utveckla avdelningen mot vår målsättning. Försäljningsavdelningen består idag av 6 säljare och vi har planer på att fördubbla antalet medarbetare under 2018.

Tjänsten rapporterar till Draftits VD och samarbetar mycket tätt med övriga medlemmar av ledningen och säljorganisationen. Tjänsten är placerad i Malmö.

Arbetsuppgifter

- Leda, driva och följa upp det dagliga arbetet på försäljningsavdelningen.
- Själv delta i viktiga kunder och till viss del också driva egna större affärer.
- Arbeta tätt tillsammans med övriga organisationen för att hitta goda lösningar som leder Draftit mot våra mål.
- Coacha, utveckla och motivera säljarna.
- Säkra att CRM är 100 % uppdaterat med all relevant kundinformation
- Säkra att vi gör bra affärer

Kunskap, erfarenhet

- Eftergymnasial utbildning.
- Solid erfarenhet av B2B-försäljning i olika roller.
- Bred kunskap i försäljning och förmågan att kunna se målgrupp/kanalperspektivet ur flera aspekter. Behöver kunna behärska en-till-en försäljning över telefon samt konceptlösningförsäljning i besök.
- Tidigare haft personalledande funktioner.
- Erfarenhet från organisationer som haft god struktur på försäljningsarbetet.

Personliga egenskaper och profil

- Vara engagerad, uthållig och mycket intresserad av försäljning och försäljningsledning.
- Driven och målmedveten, vara "hands on" och ha en förmåga att tänka strategiskt. Hög energinivå.
- Med hjälp av sina egenskaper ovan skapa engagemang, en god prestationskultur och delaktighet hos andra. En naturlig ledare med ansvarstagande för gruppens prestation.
- Förmåga och vilja att starkt engagera dig i våra produkter och tjänster för att kunna förstå hur vi kan vidareutveckla och optimera kundnyttan.
- Vara en duktig affärsman/-kvinna med en stark förmåga att sätta sig in i olika kunders vardag.

Vill du veta mer kontakta Anders Stegersjö på 0704-280265. Din ansökan vill vi att du sänder till anders.stegersjo@mpmalmo.com Vi arbetar med löpande urval och vill ha din ansökan så snart som möjligt. Märk ansökan med "Försäljningschef Draftit"