

Account Manager/Säljare till webbyrå i Växjö

Vill du arbeta med affärsdrivande digitala lösningar i ett härligt team?

Ready Digital är en webb- och digitalbyrå som hjälpt företag att lyckas online i över 20 år. Vi erbjuder tjänster inom webbutveckling, e-handel och digital marknadsföring. Bland våra kunder finns allt från startups till börsnoterade bolag i olika branscher.

Vi befinner oss på en spännande tillväxtresa och behöver nu rekrytera fler medarbetare. Du får möjlighet att medverka på resan och dina insatser kommer att bidra till både företagets och din egen utveckling. Vår bransch är i ständig förändring och erbjuder alltid utmaningar och omväxling. Hos oss är det korta beslutsvägar och du får vara med och påverka. Vi ser fram emot få välkomna en engagerad och affärsmässig kollega som vill bli en del av Team Ready!

Vi stärker upp vårt säljteam

Som Account Manager hos oss kommer du i kontakt med våra kunder som finns över hela Sverige. Du utgår från vårt nya fräscha kontor i WTC, där mycket kundkontakt sker via telefon men det blir också en del besök ute hos kund. Du kommer att hantera hela säljprocessen, från att boka första mötet till att hålla presentationer, skriva offerter och göra affär. Målsättningen är att skapa långsiktiga kundrelationer i linje med våra strategiska målsättningar. Som Account Manager blir du en del av vårt säljteam och samarbetar med professionella och ambitiösa kollegor inom Produktion, Utveckling och Marknadsföring.

Ansvarsområden

- Genom proaktiv försäljning etablerar och underhåller du relationer både med existerande och nya kunder, med ansvar för hela säljprocessen
- Driva och utveckla nya affärer - genom att förstå effekten av stark närvaro online kan du presentera rätt lösning för varje unik kund
- Ansvar att arbeta mot mål/budget

Vad vi söker

- Du har ett starkt intresse för webb, digital marknadsföring och Internet i stort
- Ett par års erfarenhet av försäljning, gärna B2B och lösningsorienterad systemförsäljning. Meriterande är erfarenhet av försäljning av tjänster som berör webbplatser, e-handel, digital marknadsföring som t ex sökmotoroptimering
- Erfarenhet av att leda projekt och samarbeta med kollegor för att kunna ta alla digitala och tekniska aspekter i beaktande i lösningar för kund
- Du brinner för långsiktiga kundrelationer och arbetar strukturerat och uthålligt för att följa upp dina kundkontakter
- Det är viktigt att du är driven, engagerad och resultatorienterad. Du har lätt för att kommunicera och tar egna initiativ. Då verksamheten kännetecknas av utveckling och anpassning ska du gilla att vara i en föränderlig och levande miljö där inget är statiskt.

Övrig information

Start: omgående eller efter överenskommelse

Omfattning: heltid, tillsvidare

Lön: individuell lönesättning

Låter detta intressant?

Om detta låter inspirerande vill vi gärna komma i kontakt med dig! Ansvarig för rekryteringen är säljchef Elias Larsson. Du når honom för frågor på 0470-70 36 89 eller på nedan e-post.

Din ansökan önskar vi senast 15 september till work@readydigital.se Vi rekryterar löpande, så du är varmt välkommen med ansökan redan idag!

Nyfiken på oss?

Välkommen att besöka våra digitala kanaler:

[Instagram](#)

[Facebook](#)

[LinkedIn](#)

[Blogg](#)

[Webb](#)