

Kundansvarig säljare till Ready Digital

Är du redo att driva affärer i en spännande och omväxlande bransch?

Ready Digital är en webb- och digitalbyrå med 25 års erfarenhet av att hjälpa företag att nå sina mål online. Vi utvecklar webbplatser, e-handlar och erbjuder tjänster inom digital marknadsföring som levererar resultat. Bland våra kunder finns allt från startups till större bolag i olika branscher. Nu letar vi efter en driven säljare som vill vara med och ta oss till nästa nivå!

Din roll hos oss

Som säljare hos Ready Digital har du en nyckelroll i vårt arbete med att hitta nya kunder, skapa långsiktiga samarbeten och förvalta kundrelationer. Du kommer att hantera hela säljprocessen – från att identifiera och boka möten med prospekt till att presentera lösningar, förhandla och skriva avtal. För oss handlar det inte bara om att sälja enskilda tjänster – vi vill bygga relationer och bli våra kunders digitala samarbetspartner.

Dina arbetsuppgifter

- Identifiera nya affärsmöjligheter genom att förstå vad företag behöver för att lyckas online.
- Utveckla och stärka relationer med befintliga kunder genom nya värdeerbjudanden.
- Arbeta nära teamet inom utveckling, marknadsföring och produktion för att leverera unika lösningar till våra kunder.
- Arbeta mot tydliga mål och ansvara för att följa upp och rapportera resultat.

Vad vi söker

Vi letar efter dig som är driven, relationsskapande och som brinner för att hitta den bästa lösningen för varje kund. Du är nyfiken på tekniska och kreativa lösningar samtidigt som du har en stark affärskänsla. För att lyckas i rollen som säljare hos oss är det fördelaktigt att du har:

- Minst 3 års erfarenhet av B2B-försäljning och affärsutveckling, gärna inom digitala tjänster eller webblösningar.
- Dokumenterad framgång i att skapa tillväxt och långsiktiga kundrelationer.
- Driv att aktivt kontakta nya potentiella kunder, arbeta målinriktat och systematiskt för att omvandla möjligheter till affärer.
- Förmåga att skapa förtroende och presentera lösningar som inte bara möter utan överträffar kundens förväntningar.
- Eftergymnasial utbildning är meriterande
- Det är även meriterande med förståelse för webbplatser, digital marknadsföring och hur tekniska digitala lösningar driver affärsnytta.

Vad vi erbjuder



Hos Ready Digital blir du en del av ett engagerat team som har kul tillsammans samtidigt som vi arbetar för att nå våra gemensamma mål. Vi erbjuder:

- Stora möjligheter att påverka både din och företagets utveckling.
- En dynamisk arbetsmiljö med korta beslutsvägar och stöd från ett erfaret team.
- Konkurrenskraftiga villkor och utvecklingsmöjligheter.
- Ett spännande arbete i en snabbföränderlig bransch där ingen dag är den andra lik.

Övrig information

Arbetsort: Växjö

Start: omgående eller efter överenskommelse

Omfattning: heltid, tillsvidare

Lön: individuell lönesättning, fast och rörlig

Vi är redo. Är du?!

Låter detta som en tjänst som är klippt och skuren för dig? Då vill vi gärna komma i kontakt med dig! Skicka din ansökan med CV och personligt brev senast den 15 december till work@readydigital.se.

Ansvarig för rekryteringen är Amanda Brinkenius (ekonomichef) som du kan nå för frågor på 0470-70 36 89 eller på nedan e-post. Vi rekryterar löpande, så välkommen med din ansökan redan idag!

Vi undanber oss all kontakt från externa parter som inte är sökande till tjänsten.

Nyfiken på oss?

Välkommen att besöka våra digitala kanaler:

[Instagram](#)

[Facebook](#)

[LinkedIn](#)

[Blogg](#)

[Webb](#)