

Key Account Manager på iCore Solutions

Är du en erfaren säljare som är intresserad av att arbeta med IT-lösningar för affärsintegration? Har du förmågan att vara drivande i affärsprocesser och kan ansvara för försäljning mot nya såväl som gamla kunder?

Som Key Account Manager på iCore Solutions arbetar du i nära samarbete med övriga säljare och konsulter på företaget. Din roll är att ta hand om inkommande prospekt samt aktivt skaffa nya prospekt via eget kontaktnät, partnerföretag, referenskunder, mfl. Du ansvarar för en egen säljbudget och för försäljning mot flera kunder och partnerföretag. Kunder och partners finns primärt i de södra och västra delarna av Sverige.

Rollen som Key Account Manager på iCore omfattar:

- Att arbeta med försäljning av integrationslösningar av olika komplexitet och omfattning, baserat på kundens behov.
- Att arbeta med egen försäljning direkt mot slutkunder och i samarbete med partnerföretag.
- Att medverka till att erbjuda marknaden nya tjänster och koncept inom affärsintegration.
- Att vara en god representant för iCore Solutions hos kunder och på marknaden i övrigt.
- Att bidra till att iCore Solutions alltid levererar den höga kvalitet vi utlovar.

För att lyckas med uppgiften vet vi att du:

- Har dokumenterad erfarenhet av försäljning inom processororienterade IT-lösningar.
- Har mycket energi och ett brinnande intresse för försäljning och att göra affärsavslut.
- Är en resultatintriktad affärskvinna/-man med mångårig erfarenhet av att själv driva igenom affärsavslut med nationella såväl som internationella kunder.
- Har bred erfarenhet av bearbetning och förhandling på ledningsnivå.
- Har ett väletablerat och brett kontaktnät.
- Är självgående, initiativrik, flexibel och utåtriktad.
- Har vana av att kommunicera och uttrycka dig i tal och skrift, både på svenska och engelska. Ytterligare språkkunskaper är meriterande.
- Har dokumenterad personlig säljframgång i affärer med traditionellt långa säljcykler.
- Har minst gymnasial utbildning, gärna kompletterad med en kommersiell påbyggnad.

Rollen är placerad på vårt Göteborgskontor, Gårdatorget 1, 412 50 Göteborg.

Intressant? Tveka då inte inte att höra av dig:

Thomas Madsen, Marknadschef, 08-410 531 04 thomas.madsen@icore.se

Mikael Boquist, vd, 031-773 84 84 mikael.boquist@icore.se

Om iCore Solutions

iCore Solutions erbjuder högkvalitativa produkter och ett brett kunnande inom områdena affärsintegration och SOA. Vi levererar ekonomiskt attraktiva, skalbara lösningar baserade på vår egen mjukvara för affärsintegration - iCore Integration Suite. iCore Integration Suite är skapad för den krävande och erfarna integrationsanvändaren, som värderar flexibiliteten i produkterna. Vi distribuerar våra produkter genom ett nätverk av välkända, professionella partners med brett kunnande inom integration.

iCore Integration Suite effektiviserar affärsinformationsflöden och ger bättre övergripande kontroll. Atea, Assa Abloy, Bonnier, Cardo, Esab, Dustin, Hoya, Hultafors, Nintendo, Santa Maria och Västra Götalandsregionen är exempel på företag som dagligen sparar tid och pengar med hjälp av iCore Integration Suite.

iCore Solutions har kontor i Göteborg och Stockholm och finns brett representerade via partners, såväl i Sverige som utomlands. Vi är för närvarande nästan trettio anställda och är inne i en expansiv fas.