

Säljande konsult

Som säljande konsult uppfyller du, och kan dokumentera, att du fyller nedanstående krav:

- Sannolikt erfarenhet av tjänsteförsäljning i ett säljintensivt bolag där du har arbetat med att nå kvantifierbara mål och resultat.
- Resultatinriktad med förmågan att vara en skicklig förhandlare
- Målinriktad, självgående, utåtriktad, positiv, initiativrik, lagspelare och att lita på.
- Eftergymnasial utbildning är önskvärt inom marknad/ sälj.

Som säljande konsult består arbetsuppgifterna enligt nedanstående:

- Bearbeta företag inom segmenten stora och medelstora företag inom olika branscher inom Stockholm med omnejd. Till ditt stöd har du erfarna ledar- och säljkonsulter som stöttar dig i säljprocessen.

Vi söker medarbetare med 5-7 års erfarenhet av försäljning.

Som säljande konsult måste du snabbt kunna skapa och utvärdera olika lösningsalternativ inom sälj och ledarutveckling. Du tycker om att arbeta målinriktat och systematiskt och se snabba och konkreta resultat av ditt arbete.

Du måste kunna sälja in dina idéer och lösningar till uppdragsgivaren, vilket betyder att verbal och social kompetens är grundläggande egenskaper hos vår(a) kandidat(er).

Då vi alltid arbetar i team, fäster vi stor vikt vid din förmåga att samarbeta med och entusiasmera dina kollegor och uppdragsgivare.

”Brinner du” för den typ av förändringsarbete som vi utför så ta kontakt, även om du inte till fullo uppfyller alla ställda önskemål.

Vi har dessvärre mycket begränsade resurser att besvara telefonsamtal. En mer detaljerad beskrivning av tjänsterna, och vår(a) profilönskemål finns på www.mantec.eu. Vi är dock mycket vana att läsa ansökningshandlingar, och ber sökanden skriva ”to the point” – vilket vi också eftersträvar i vårt arbete.

Ansökan och CV skickas till recruitment.hr@mantec.eu eller till Mantec AB, Vädursgatan 6, 412 50 Göteborg snarast. Ansökan bör rymmas på en A4-sida. CV systematiseras i omvänd kronologisk ordning och bör rymmas på två A4-sidor.

Mantec Sales Innovation ingår i Mantec-gruppen. Mantec är ett skandinaviskt verksamhetskonsultbolag som hjälper skandinaviska företag och deras utländska dotterbolag att med ett processororienterat synsätt, förbättra sin lönsamhet genom att analysera, föreslå och sedan framför allt genomföra produktivitets- och lönsamhetsförbättrande åtgärdsprogram. Mantec Sales Innovation jobbar specifikt med intäkts- och lönsamhets optimerade insatser för sina klienter. Vi finns idag representerade i Göteborg, Köpenhamn, Helsingfors, Stockholm, Oslo, London, Frankfurt, Warszawa, Kuala Lumpur och Jakarta. Efterfrågan på våra tjänster växer kraftigt och vi har behov av att anställa fler säljande konsulter med omgående startdatum.