

Startup i snabb tillväxt söker säljorienterad Account manager

Learnesy AB är ett ungt edtech-bolag i stark tillväxt som hjälper näringsliv, skolor och akademiska institutioner med e-learning. Learnesy har en nytänkande produkt inom en växande marknad, och vi söker nu en tävlings- och resultatorienterad Account manager som vill vara med att etablera en framgångsrik försäljningsavdelning och leverera världens bästa kundupplevelse i Sverige och internationellt. Placering är i centrala Stockholm där vi sitter tillsammans med flera andra Startups.

Bland Learnesys kunder idag finns nordens största handelshögskolor, branschorganisationer för yrkesprofessionella och börsnoterade företag. Med våra referenskunder och omtyckta produkt finns förutsättningar för att ditt jobb kommer bli framgångsrikt. Learnesy värderar säljfunktionen i företaget högt, och du kommer därför bli en nyckelperson i vår växande organisation.

Vi söker dig som:

- Vet att du vill jobba med sälj
- Drivs av att skapa resultat genom att söka upp och hjälpa nya kunder
- Ser kundservice och kundkontakt som en naturlig och viktig del av säljjobbet
- Älskar att vinna och jaga dina mål
- Har en stark tro på Learnesys produkt

Arbetsuppgifter

- Följa upp inkommande kundförfrågningar
- Identifiering och uppsökning av nya kunder
- Onboarding och implementering av kunder
- Uppföljning, merförsäljning och kundvård av existerande kundbas
- Möten med kunder vilket kan innebära resor
- Vara med och ta fram en effektiv säljprocess

Vi jobbar i en informell och entreprenöriell miljö, och det kan tidvis krävas att du kavlar upp ärmarna och gör det som krävs för att vi tillsammans skall lyckas. Hos oss kommer du att få ansvar från dag ett. Från dig behöver vi ha rätt inställning till ett utmanande och utvecklande jobb.

Med en stark prestation från din sida kan vi utlova ett mycket spännande och belönande jobb!

Vågar du anta utmaningen så tveka inte att söka genom att sända ditt CV och personliga brev till marcus.andersson@learnesy.com.