



LEARNESY



Ungt bolag i snabb tillväxt söker Account Manager för viktiga affärsområden!

Learnesy AB är ett ungt edtech-bolag i stark tillväxt som hjälper näringsliv, skolor och akademiska institutioner med att utveckla anställdas och elevers kunskaper inom dataanalys.

Learnesy har en nytänkande produkt inom en växande marknad, och vi söker nu en tävlings- och resultatorienterad Account manager som vill utveckla våra kundsegment Yrkeshögskolor och Återförsäljare.

Vi söker dig som:

- Är ansvarstagande och kan driva och utveckla ett affärsområde
- Både kan utveckla existerande kundrelationer och bygga upp nya
- Ser vikten av att ha en tät kontakt med kunden
- Kan visa upp tidigare framgångsrika resultat från arbete
- Drivs av att uppnå och överträffa dina mål
- Har stark tilltro till Learnesys produkt samt dataanalys som ett centralt kunskapsområde
- Är bekväm med att tala inför andra människor

Arbetsuppgifter:

- Uppföljning, merförsäljning och kundvård av existerande kundbas
- Identifiering, uppsökning, kontraktering och implementering av nya kunder
- Möten och kickoff med kunder, vilket kan innebära resor
- Vara med och etablera effektiva arbetsprocesser
- Följa upp inkommande kundförfrågningar

Vi jobbar i en informell och entreprenöriell miljö, som tidvis kräver 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 med goda utvecklingsmöjligheter!

Learnesy har kontor i centrala Stockholm där vi i utgångspunkt ser att placering för tjänsten är. Vi har dock en flexibel syn på arbetslivet, och om du levererar på dina mål så kommer du själv till stor grad kunna styra ditt jobb.

Vågar du anta utmaningen så tveka inte att söka genom att sända ditt CV och personliga brev till:

marcus.andersson@learnesy.com

