



Senior Sales Executive

IXX IT-partner söker en Senior Sales Executive som ska bidra till att stärka IXX IT-partners position och öka försäljningen av IT-lösningar till företag inom den privata sektorn i sydvästra Sverige och i Stockholmsområdet. Vi söker dig som drivs av att skapa affärsvärden med hjälp av IT. Du vet att digitalisering och ett ständigt behov av nytänkande och affärsriklighet gör IT till en allt viktigare del av kundernas affärsverksamhet. Du måste ha lätt för att etablera nya kundkontakter, säkerställa långsiktiga relationer med nya och befintliga kunder och vara en god ambassadör för IXX IT-partner.

För att lyckas behöver du vara bekväm i att arbeta med kunders ledningsgrupp, ha förmåga att skaffa dig en djup insikt i kundernas verksamhet och använda kunskapen för att utmana deras ”tänk” och lära dem något nytt om hur kunden kan konkurrera mer effektivt. Kort sagt – anamma en ”Challenger Sales” säljstil*).

Du kommer att arbeta med välkända varumärken och tjänster i en snabbväxande, dynamiska och entreprenörsdriven organisation med spännande projekt som sträcker sig från strategi till genomförande. I den här positionen rapporterar Du till Sales Director IXX IT-partner. Ledord här är – ”Framgång tillsammans” – ”Tillsammans ökar vi din konkurrenskraft”.

Ansvarsområden

- Huvuduppgiften är att skapa resultat genom att aktivt sälja och utveckla försäljningen av IXX strategiskt partnerskap som omfattar allt från analys och rådgivning till strategi och extern IT-drift.
- Du är ansvarig för att upprätta och genomföra en proaktiv försäljningsplan och säljaktiviteter.
- Du initierar, leder och driver försäljningsprojekt, gör kundbesök och organiserar försäljningsevenemang.

Färdigheter och egenskaper

- Minst 5 års erfarenhet från kvalificerad försäljning med dokumenterade goda resultat.
- Har erfarenhet av affärsutveckling och försäljning till ledningsgrupper. Gärna med fokus på ett eller flera av våra specialistområden, kanske i kombination med erfarenhet från linjearbete.
- Mycket verkställande som får saker att hända, medan det fortfarande är mycket välorganiserade.
- Kommunikativ och kan uttrycka dig i tal och skrift på såväl svenska som engelska.

Personliga egenskaper

- God lagspelar, social kompetens. Bra på att nätverka
- Målfokuserad, god förmåga att göra avslut och uppnå resultat
- Självgående och kan hantera hela säljprocessen från första kontakt till avslutad affär
- Intellectuell nyfikenhet, ivrig att lära och utvecklas. Du räds inte för att ta dig an nya utmaningar.

Du kommer att utgå från kontoren i Ängelholm och Malmö. Förväntade resor/övernattningar är ca 10 dagar per år. Att du har körkort B är en förutsättning.

Vi ser fram emot att höra ifrån dig och behöver din ansökan och CV så snart som möjligt då urval kommer att ske löpande. I den här rekryteringen arbetar vi med Sales Republic, konsult Olof Broman mobil; 070-851 22 66 email; olof.broman@salesrepublic.se

Om IXX IT-partner

IXX IT-Partner är en helhetsleverantör inom IT och en del av ”molnet”. IXX erbjuder allt från resursförstärkning till ett strategiskt partnerskap där man tar hand om allt från analys och rådgivning till strategi och extern IT-drift. IXX IT-partner har sedan starten växt organiskt och är idag en etablerad IT-partner med fokus på rådgivning och säkra driftslösningar. Man skapar helt enkelt lösningar som hjälper kunder att effektivisera sin verksamhet och som ökar deras konkurrenskraft och framgång. Efter ett generationsskifte drivs familjeföretaget IXX vidare av andra generationen genom sönerna Christensson – tillsammans med ett växande team passionerade specialister. 2015 firade IXX IT-partner 30 års jubileum med att bl.a. lansera ett fördjupade samarbete med Hewlett Packard. Läs mer på www.ixx.se

*) www.cebglobal.com/top-insights/challenger-sale.html