

## Sales Account Manager till Vardagsfrid

*Brinner du för service och försäljning och vill vara en del av ett framgångsrikt team som genomsyras av ett tydligt varför och leds av värdeorden Resultat, Ansvar och Kvalitet? Är du en relationsskapande och orädd person som är lika bekväm att hantera telefonen som arbetsredskap som att briljera i fysiska möten. Motiveras du av att varje dag sträva efter att toppa gårdagens mål? Då kanske just du är Vardagsfrids nästa stjärna.*

**Om Vardagsfrid:** Vardagsfrid är verksam inom hem- och företagsstädning och grundades 2012 med visionen att frambringa en integrationsskapande arbetsplats i kombination med en stark affärsidé. Vardagsfrid har fått utmärkelsen Gasellföretag tre år i rad och har ambitionen att fortsätta växa genom organisk tillväxt, etablering i fler orter och nya affärsområden. Under de kommande åren avser bolaget anställa ytterligare ca 100 personer samt dubbla omsättningen. Vardagsfrid sitter centralt i Sundbyberg med goda kommunikationer runt hörnet.

Nu söker vi på Vardagsfrid en Sales Account Manager för vår B2B försäljning som vill vara en av nyckelpersonerna i Vardagsfrids fortsatta framgångsresa.

### Du erbjuds

- Goda utvecklingsmöjligheter.
- Snabba beslutsvägar i en dynamisk organisation.
- Frihet under ansvar.
- Drivna och kunniga kollegor och en bra teamkänsla.
- En härlig arbetsplats med integration och mänskligt ledarskap i fokus.

**Arbetsuppgifter:** Som Sales Account Manager på Vardagsfrid ansvarar du för att skapa lönsamma och långsiktiga affärer och ditt fokus kommer att ligga på att etablera nya kundrelationer och ta in nya affärer. Du ansvarar för och driver säljprocessen och har ett affärsmässigt helhetsansvar för att skapa kundvärde. Vidare bidrar du till Vardagsfrids utveckling genom att ständigt vara uppdaterad med input från kunderna och kartlägga nya kundbehov.

Du rapporterar till Head Sales and Customer Success.

**Om dig:** För att ha bästa möjliga förutsättningar att lyckas behöver du vara driven och självgående. Du har tidigare arbetat med uppsökande försäljning. Nykundsförsäljning driver dig framåt och du uppskattar möjligheten att själv planera ditt arbete utifrån uppsatta mål. Stor vikt kommer att läggas på dina affärsmässiga och sociala kompetenser då vi söker en person som skickligt skapar relationer, är duktig på förhandling och kan skapa tillit och förtroende i möten både fysiska och på telefon.

Du tar dig an dina uppgifter med stort engagemang, levererar resultat och satsar helhjärtat på ditt uppdrag. Du trivs i en dynamisk miljö där det händer mycket och där den ena dagen inte är den andra lik.

### Erfarenhet och kompetenser

- Duktig på att bygga och skapa långsiktiga affärsrelationer.
- Förhandlingsvana.
- Genuint intresse för integration och att skapa samhällsnytta.
- Stor egen drivkraft och initiativförmåga – självgående.
- Vilja att prestera och leverera med hög kvalitet – kundfokus.
- Lösningorienterad med ett naturligt säljdriv.
- Flytande i tal och skrift på svenska och engelska.
- Relevant akademisk utbildning eller motsvarande.
- B-körkort.
- Meriterande: Erfarenhet från Hubspot.

### Övrig information

- Start: Omgående
- Omfattning: Heltid
- Placering: Sundbyberg

I denna rekrytering samarbetar vi med BeProud Rekrytering. För frågor kontakta Lotta Vikström 070-234 84 04. Din ansökan som skall innehålla ditt CV samt ett motivationsbrev skickas till [lotta@beproud.nu](mailto:lotta@beproud.nu).

I motivationsbrevet vill vi att du beskriver vad som motiverade dig av att söka just den här tjänsten och varför. Varmt välkommen med din ansökan!

