

Releasy Customer Management AB tillhandahåller tjänster inom Contact Center, med verksamhet på tre orter; Linköping, Skövde och Borlänge samt kontor i Stockholm. Releasy arbetar idag med både ingående kundtjänst och utgående kundkontakter. Fördelningen mellan IB och OB är ungefär 50%. Kunderna finns inom en rad transaktionsintensiva branscher, bland annat media, telecom, energi, resor, exempel på stora kunder är DN, Bilprovningen, Vattenfall och Telia. Releasy omsätter ca 175 miljoner och är lönsamma. Sedan våren 2008 ägs 51 % av Releasy av ledningen i bolaget med tidigare koncernmoder Addici Holding AB som ägare av 49 %.

Säljare – Kravprofil

Övergripande syfte och innehåll

Bidra till Releasys fortsatta tillväxt genom utveckling av nya och befintliga kunder. Viktigaste fokus är att identifiera och bearbeta stora nya kunder inom Releasys branschsegment. I arbetsuppgifterna ingår även att ansvara för relationen med ett antal stora kunder (med en omsättning hos Releasy om 10-50 MSEK/år) med god utvecklingspotential och löpande utveckla Releasys affär med dem genom att identifiera nya tjänster som skapar värde eller utvecklar nya affärer hos kunden.

Rapportering till:

Tjänsten rapporterar till Försäljningschef. Vi är ett litet entreprenöriellt team på Releasy som alla arbetar nära tillsammans med att utveckla nya och befintliga kunder, du kommer därför arbeta nära förutom övriga säljare även med VD, Affärsutveckling, sifernas platschefer och kundansvarig.

Arbetet innehåller bland annat:

- Identifiera och löpande föra dialog med potentiella nya kunder på kort och lång sikt. Säljprocessen varierar mellan IB och OB så det är viktigt att ha förmågan att driva kundcase som befinner sig i olika faser
- Proaktivt träffa kunder och föra en dialog med representanter på högsta nivå hos potentiella kunder VD, Marknadschef, Kundtjänstchef etc.
- Skapa förståelse för kundens verksamhet och på vilket sätt Releasy bidrar till värde genom ökad försäljning, kostnadseffektivitet och förbättrad kundservice.
- Konceptualisera lösningar och på ett enkelt och tydligt sätt presentera Releasys tjänster och deras värdeskapande för kunden. God analytisk, social och kommunikativ förmåga är därför av högsta vikt
- Leda framtagandet av offerter, presentationer, förhandling, avtal
- Fungera som projektledare för interna team i nya och befintliga kundcase vilket innebär prioritering av egna och företagets resurser mellan olika case. Samarbeta med produktion på våra olika siter för att säkra både ett framgångsrikt övertagande i drift men även för att identifiera nya möjligheter hos kunderna tillsammans med Kundansvarig
- Releasy är ett entreprenöriellt företag som växer kraftigt varför det ständigt finns möjligheter att utvecklas inom både sälj och andra områden. Rätt person kommer garanterat trivas och utvecklas med företaget.





Egenskaper och kompetens

- Analytisk med förmåga att conceptualisera, se lösningar samt förenkla
- Resultatinriktad och driven, förmåga att arbeta självständigt
- Affärsmässighet och god ekonomisk förståelse
- Kommunikationsförmåga i talad och skriven svenska och engelska
- Social och prestigelös med förmåga att både leda och delta i teamet

Arbetserfarenhet

- 3-10 års erfarenhet av avancerad tjänsteförsäljning och/eller outsourcing med bevisat goda resultat, meriterande inom kundtjänst, telemarketing eller CRM
- Erfarenhet och förmåga att föra en säljande dialog med VD, Marknadschef och Kundtjänstchef
- Givet att tjänsten innebär problemlösning och förmåga att analysera och identifiera förbättringar hos våra kunder inom viktiga funktioner så som Kundservice och Marknad så ser vi gärna sökanden med erfarenhet från konsultbranschen eller liknande erfarenhet
- Stort kontaktnät och vana att utveckla nätverk med personer på beslutsfattande positioner

Utbildning

- Universitet eller högskola, gärna civilekonom, civilingenjör, jurist eller liknande

Frågor besvaras av

- Mathias Linarfve, Försäljningschef, 070 377 44 44