

Exopen söker nu en Key Account Manager

Exopen Systems har en historik som sträcker sig drygt 20 år bakåt i tiden. Idag är vi ett passionerat och dedikerat team som med en kapitalstark ägare och affärsdriven VD har en stark vilja att tillsammans utveckla marknadens bästa lösning för automatiserad, enkel och kostnadseffektiv budgetering och rapportering. Våra lösningar sträcker sig från enklare behov av rapportering och budgetering till verksamhetsanpassade beslutsstöd.

Vi erbjuder

Som anställd hos oss får du möjlighet att vara med i ett entreprenörsdrivet företag som står inför en expansiv och innovativ resa, med en kapitalstark ägare i ryggen och affärsdriven VD vid rodret. Hos oss möts du av en familjär arbetsplats där vi sätter högt värde i öppenhet och prestigelöst samarbete. Vi tror att en gemensam målsättning att alltid se till kundens bästa är en nyckelfaktor för att bibehålla de värdeskapande partnerskap och de konsultativa lösningarna vi erbjuder idag.

Om tjänsten – ansvar och arbetsuppgifter

För att vi ska fortsätta växa i takt med marknadens potential, behöver vi nu utöka säljorganisationen med en Key Account Manager, med ansvar för att bibehålla och utveckla våra befintliga kunder. Som Key Account Manager hos oss kommer du utifrån en strategisk bearbetningsplan, ges frihet och mandat att upprätta affärsplaner och kundplaner kopplat till Exopens övergripande affärsplan. Vi ser att det är av stor vikt att du, utifrån kunskap, erfarenhet och ett affärsmässigt förhållningssätt har förmågan att vara en rådgivande part i en många gånger komplex affär. Du arbetar i nära samarbete Exopens konsulter expertis i såväl analys som konsultation och implementering.

Om dig – erfarenheter & egenskaper

- Du har dokumenterade erfarenheter av proaktiv komplex försäljning.
- Du är lösningsorienterad och drivs av att utveckla verksamheter utifrån ett konsultativt förhållningssätt.
- Du har ett genuint intresse av försäljning och arbetar utifrån tydliga mål och delmål.
- Du har ett intresse och en grundläggande förståelse av teknik och ekonomi.
- agerar rådgivande och har ett genuint intresse av att bygga förtroende, trygghet och värde för dina kunder.
- Vidare är du en person som vågar utmana och komma med nya idéer samtidigt som du är en riktigt skicklig relationsbyggare med ett genuint intresse av att bygga förtroende, trygghet och värde för dina kunder.

Ansökan

Tveka inte att ansöka om du tycker att vårt erbjudande låter intressant och känner att du stämmer in på kompetensprofilen ovan. För mer information om Exopen, besök gärna vår hemsida på www.exopen.se Du mejlar din ansökan till career@exopen.se. Ange i ämnesraden att du söker tjänsten som Key Account Manager samt bifoga personligt brev och CV. Vi ser fram emot att få din ansökan så snart som möjligt.

Intervjuer kommer att ske löpande varför det är bäst att inte dröja med din ansökan!
Varmt välkommen att söka!

Alla ansökningar hanteras självfallet strikt konfidentiellt.

The logo for 'exopen' features the word 'exopen' in a lowercase, sans-serif font. The 'ex' is colored in a vibrant pink, while the 'open' is in a dark grey. The letters are closely spaced, and the overall design is clean and modern.