

Crayon söker

Drivna specialistsäljare och AMs

Inom lösnings- och licensförsäljning

Vi söker just nu drivna och erfarna säljare inom lösnings- och licensförsäljning. I din roll kommer du primärt att arbeta med att identifiera och vinna nya kunder, men även med att hantera befintliga affärsrelationer. Du kommer att arbeta med hela säljprocessen från start till avslut med organisationer inom både privat och offentlig sektor. Arbete med upphandlingar, offerter och avtal är en naturlig del av arbetet och det är därför mycket viktigt att du har en bra förmåga att kommunicera både i tal och i skrift på såväl svenska som på engelska. Förutsättningarna för att lyckas i ditt arbete är att du är resultatorienterad och trivs att arbeta självständigt och i ett högt tempo, i syfte att etablera många kontaktytor hos kunder och prospekter. Målsättningen är att skapa affärsmöjligheter inom ramen för vårt erbjudande. Du måste även ha ett stort intresse för IT-områdets verksamhetsnytta och en förmåga att se möjligheter för hur vårt erbjudande kan vara till nytta för kunden.

ACCOUNT MANAGER

Som Account Manager kommer du arbeta med och erbjuda kunderna Crayons hela utbud av produkter och tjänster. I ditt arbete har du ett visst stöd från produktspecialister och tekniskt presale i syfte att snabbt hitta konkurrenskraftiga kombinationer av produkter och lösningar utifrån kundens nuvarande och kommande behov. Du kommer ansvara för hela den affärsmässiga relationen med kunden och kontinuerligt arbeta med att fördjupa samarbetet och bredda affären. För att lyckas i rollen krävs det att du har en entreprenörs- och vinnaranda samt att du drivs av att göra affärer. Som person bör du vara kreativ, ha en analytisk förmåga samt uppskatta att arbeta självständigt efter tydliga mål.

Din profil

- Minst 2 års erfarenhet från liknande roller inom IT-/Telekombranschen
- Förståelse av företagsekonomiska begrepp
- Vara intresserad av teknik/IT och ha kännedom om teknologier från Microsoft, Symantec, Oracle, IBM, Adobe m.fl.
- Förstår det tekniska och yrkesmässiga aspekterna och håller sig löpande uppdaterad
- Ha vetskap om marknadsledande aktörers olika licensprogram

SPECIALISTSÄLJARE

Som specialistsäljare hos Crayon kommer du att arbeta fokuserat med försäljning av infrastrukturnära lösningar och konsulttjänster baserad på teknologi och de senaste produkterna från Microsoft, Symantec och Quest. Du kommer att arbeta med att identifiera kundernas behov och hjälpa dem att lösa sina tekniska problemställningar och bidra till att deras teknikutveckling drivs framåt.

Våra konsulter tillhör det absoluta toppskiktet och har spetskompetens inom



ANSÖK NU

Skicka in din ansökan i form av ett personligt brev och CV till jobb@crayon.se

områden som Core Infrastructure, Identity Management, System Management, Messaging, Deployment, Security, Integration och .NET systemutveckling. Du kommer att ha stöd av vår Engagement Manager som koordinerar specialist-presale, resursallokering och projektuppstart. Detta ger dig mycket goda förutsättningar att lyckas i din roll samt att skapa goda och långsiktiga relationer med våra kunder. Som person bör du vara resultat- och lösningsorienterad, vara tekniskt intresserad och ha en förmåga att sätta dig in i kundens problemställning. Du behöver även vara kvalitetsmedveten och uppskatta att arbeta självständigt efter tydliga mål.

Din Profil

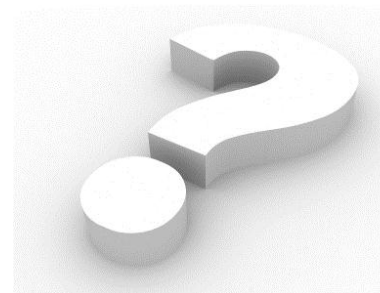
- Minst 3 års erfarenhet av att sälja tjänster och lösningar inom IT
- Erfarenhet av projektförsäljning
- Relevanta tekniska kunskaper inom Microsoft-teknologi
- Kund- och verksamhetsorienterad

VAD ERBJUDER VI

Crayon är ett snabbväxande företag och kan erbjuda ett mångsidigt arbete där du kommer ha kollegor som har en lång erfarenhet som gärna delar med sig av sina kunskaper och erfarenheter. I takt med att företaget växer kommer det över tid erbjudas karriärmöjligheter i form av nya inriktningar och arbeta internationellt.

KORT OM CRAYON

Crayon erbjuder rådgivning och specialistkompetens till företag med komplexa IT-behov. Vårt affärsfokus ligger inom licens-/avtalsstrategi, tekniska konsulttjänster, rådgivning och utbildning. Vår främsta styrka är ledande kompetens inom licensiering, Software Asset Management, infrastruktur och systemutveckling tillsammans med ett heltäckande erbjudande från strategi, inköp, införande, utrullning och anpassning av mjukvara och tekniska lösningar. Med detta ger vi våra kunder bestående ekonomiska och tekniska fördelar. Med hög kompetens, tydliga mervärden och stor affärsmässighet har Crayon sedan starten 2005 i Sverige etablerat sig som en av de ledande aktörerna på marknaden. Vi är idag ca 45 medarbetare i Sverige och har huvudkontor i Stockholm. Crayon ingår i koncernen Inmeta Crayon ASA med över 450 medarbetare i Norge, Sverige, Finland, Danmark, Tyskland och Storbritannien. Koncernen omsatte under 2010 1,65 miljarder med ett resultat om 79,5 miljoner kronor och är noterat på Oslo Børs (INM).



Vid eventuella frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta Patric Gustafsson, på telefon 0727-44 45 00. För mer information, besök gärna vår hemsida på www.inmetacrayon.com.