

Försäljningschef till Mavshack

Vill du vara med och utveckla och driva försäljning i ett starkt expansivt bolag inom streaming. Är du en framgångsrik ledare som brinner för att inspirera och utveckla dina medarbetare? Är du affärsmässig och drivs av att skapa lönsamhet och hitta nya möjligheter.

Om tjänsten

Vi söker nu en försäljningschef som tillsammans med sitt team arbetar målmedvetet och med starkt fokus för att bli kundens förstahandsval inom Live-shopping och streaming.

I rollen som försäljningschef på Mavshack har du ansvaret för att driva, optimera och följa upp försäljningsarbetet genom att inspirera, leda och utveckla dina medarbetare.

Du kommer till ett mindre bolag som är i en expansiv fas där du ges möjlighet att utvecklas och vara kreativ, samtidigt behöver du vara flexibel för kommande utmaningar och möjligheter.

Du kommer ansvara för gruppen försäljningsorganisation. Framför allt inom liveshopping, men även övriga IT-relaterade försäljningsinsatser.

Dina huvudsakliga uppgifter;

- Driva försäljningsutvecklingen av streamingtjänster och Live-shopping
- Utveckla och optimera säljprocesser och hitta nya vägar framåt
- Leda, stötta och coacha dina medarbetare till att stärka befintliga och utveckla nya affärsrelationer för att nå tydligt satta säljmål.
- Budget och resultatansvar
- Målstyra och följa upp affärsplaner och strategier

Tjänsten kräver att du har möjlighet att resa, i första hand i Stockholm men även i övriga delar av Sverige.

Du rapporterar till VD och kommer ingå i företagets ledningsgrupp.

Tjänsten är placerad på bolagets kontor i centrala Stockholm.

Din profil

Du har en högre akademisk utbildning eller motsvarande, kompletterad med ett flera års erfarenhet av B2B-försäljning och ledningsansvar. Du har en stark kommersiell försäljningsbakgrund. Företrädesvis har du erfarenhet inom försäljning inom streaming och live-shopping.

Vi ser gärna att du arbetat med IT, molnlösningar, SaaS-tjänster mm.

Du är självgående, driven, orädd och har en vinnarattityd. Du är engagerad i medarbetare och kunder, är ödmjuk, klok och gillar att vara del av ett mindre företag där alla hjälps åt

Du har ett stort kontaktnät och är en naturlig kontakt och relationsskapare.

Du har erfarenhet som ledare och chef och har förmågan att inspirera, engagera och utveckla individer och team. Som ledare är du kommunikativ, ger styrning samt är inkluderande och ödmjuk.

Vi tror att du blir framgångsrik i rollen om du har ett starkt affärsmässigt fokus, en god analytisk förmåga, är lösnings- och målorienterad. Du är engagerad, noggrann och strukturerad.

Ansökan

Sista ansökningsdag 2021-08-08

Välkommen att kontakta Cecilia Jegander på Crozz på 073-973 83 01 eller cecilia.jegander@crozz.se vid frågor om tjänsten.

Vi ser fram emot din ansökan.

Om Mavshack AB

Mavshack AB investerar i bolag med inriktning mot digital distribution. Tillsammans med våra dotterbolag YourIT, 24hTech, Mavshack Movies, Mavshack Zellma och Partner54 erbjuder vi digitala helhetslösningar anpassade efter våra kunders behov oberoende av bransch och marknad.

Vi på Mavshack AB har lång erfarenhet av att ta fram skräddarsydda IT-lösningar åt företag inom en rad olika branscher. 2007 startade Mavshack AB Mavshack Movies som en av de första streamingtjänsterna att träda in på den svenska marknaden.

Nya krav har gett oss nya utmaningar som resulterat i att vi genom åren utvecklat nya innovativa tekniska lösningar. Vi tror på att kunskap och förståelse är nyckel till ett framgångsrikt utvecklande av den digitala arbetsprocessen. Det har lett oss till att arbeta både business to business och business to consumer. Vår senaste satsning är inom verksamhetsområdet live-shopping som baseras på streaming som kopplas till kunders e-handel.

Sedan starten har vi, tillsammans med våra dotterbolag, tagit fram nya innovativa tekniska lösningar åt våra kunder. Aktien handlas på Nasdaq First North under kortnamnet MAV.