

Säljare Liveshopping (flera tjänster)

Som säljare kommer du att vara ansvarig för Mavshacks tjänsteutbud inom liveshopping mot nya potentiella kunder. Vår tjänst är en avancerad teknisk lösning skapad för att förbättra kundernas redan existerande e-handelslösningar. Eftersom efterfrågan på vår tjänst ökar är vi på väg att rekrytera fler kollegor till teamet som ska fortsätta växa under 2021.

Om rollen

Du kommer att ha ansvaret för en oerhört viktig del av säljprocessen. Att träffa nya kunder, presentera Mavshacks liveshoppingtjänst och ta avslut. Du kommer ha en viktig funktion mellan vårt tekniska utvecklingsteam och marknadsföringsteamet som skapar leads.

Ditt ansvar omfattar bland annat att

Leda försäljningsprocessen från prospektering till avslut. Sätta samman erbjudanden som skapar värde för våra kunder samtidigt som Mavshacks intäkter växer.

Äga KPI:er inom försäljning och stegen mot till att nå dem.

Att representera Mavshack och erbjuda våra tjänster till beslutsfattare inom e-com, marknadsföring och/eller management.

Om dig

Du bör vara en självgående person som kan leda komplexa försäljningscykler och därmed också öka våra intäkter samtidigt som du behåller nöjda kunder. Du bör även ha en god förståelse för mjukvaruprodukter och hur mjukvaruutveckling sker. Du är van att arbeta hårt (och gillar att arbeta) för att nå ett mål du bryr dig om. Samtidigt är du en "doer" som kan driva projekt från början till slut. Du gillar att låta resultaten av dina insatser tala för sig själv. Du är bekväm att arbeta med varierande persontyper och tror (som vi) att vi tillsammans uppnår mycket mer än som ensam. Du är bekväm att kommunicera på engelska både skriftligt och muntligt, bland annat på kundmöten där du ska sälja in dina idéer och företagets tjänster.

Du har

Kunskap om hur dagens framgångsrika försäljning av digitala tjänster sker och matchar på så sätt rätt lösningar från vårt erbjudande. Du har även förmåga att ta emot invändningar och hantera dem baserat på din framgångsrika försäljningsteknik.

Bevisad bakgrund av framgångsrik B2B-försäljning (gärna inom Retail el motsvarande).

Passion för att använda teknik för att skapa en suverän användarupplevelse. Det är viktigt med teknisk förståelse.

Det kan vara meriterande om du har

Erfarenhet av försäljning inom/mot SaaS eller e-handelsbranschen

Språkkunskaper utöver svenska och engelska

Erfarenhet av CRM-verktyg som till exempel HubSpot

Vi erbjuder

För oss är det viktigt att våra medarbetare trivs. Vi erbjuder därför ett arbete i en miljö som karaktäriseras av lyhördhet, ödmjukhet, glädje och prestation. Vi är måna om att stödja och uppmuntra våra medarbetare i all utveckling.

Tjänsten är en tillsvidareanställning med inledande provanställning.

Placering: Stockholm, Sverige. Kontoret ligger 200 meter från tunnelbanestation Stadion på Östermalm i Stockholm.

Verkar det här intressant?

Vi hoppas det i alla fall! Du är varmt välkommen att söka tjänsten genom att skicka ansökan och din CV till job@mavshack.com. Märk gärna ansökan med "Sälj Liveshopping".

Denna rekrytering sker med löpande urval, varför vi gärna ser att du skickar din ansökan snarast, dock senast den 31 juli 2021.

Om Mavshack AB

Mavshack AB investerar i bolag med inriktning mot digital distribution. Koncernen består av dotterbolagen Mavshack Movies, Mavshack Zellma, 24hTech, YourIT och Partner54. Sedan 2007 förenklar vi våra kunders verksamhetsprocesser genom att erbjuda fullservice-tjänster inom helintegrerade plattformslösningar, streamingteknik, direct carrier billing och den senaste tekniken inom ljud, bild och AR-produktion. Mavshack AB (publ) är listat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet MAV. Certified Adviser är Erik Penser Bank, telefon: 08 463 83 00, Email: certifiedadviser@penser.se. Mer information finns på www.mavshack.se