



ACCOUNT MANAGER, SISÄINEN, HELSINKI

Etsimme sinua, joka haluaa työskennellä huippumyyntiorganisaatiossa!

Academic Work auttaa opiskelijoita ja nuoria ammattilaisia löytämään töitä. Tämän tavoitteen eteen teemme töitä intohimoisesti! Toimimme tällä hetkellä viidessä maassa, olemme Pohjoismaiden suurin omalla toimialallamme ja asiakkaisiimme kuuluu monta suurta kansainvälistä yritystä. Kansainvälisen laajentumisemme ansiosta pystymme tarjoamaan työntekijöillemme loistavia kehitysmahdollisuuksia. Visionamme on tulla maailman suurimmaksi opiskelijoiden ja nuorten ammattilaisten työnantajaksi, ja matka tähän tavoitteeseen on alkanut.

Suomessa aloitimme toimintamme 2008 tammikuussa ja viime vuonna nelinkertaistimme liikevaihtomme. Toimistossamme työskentelee vakituisesti noin 20 henkilöä, ja nyt haluamme kasvattaa jälleen tiimiämme. Haluatko sinä olla osa tulevaisuuttamme?

Tietoa työtehtävästä

Kevään rekrytointien mukanaan tuomaa positiivista kehitystä jatkaaksemme Academic Work Suomi etsii nyt lisää asiakasvastaavia myyntiä! Asiakasvastaullisena myyjänä tulet myymään Academic Workin henkilöstövuokraus- ja rekrytointipalveluja pienille kotimaisille sekä suurille kansainvälisille yrityksille. Tulet työskentelemään itsenäisesti ja vastaat omista asiakkuuksistasi sekä liikevaihtosi kehityksestä. Työnkuvaan kuuluu sekä uusasiakashankintaa että olemassa olevien asiakassuhteiden kehittämistä.

Miksi Sinun pitäisi työskennellä meillä? Tätä mieltä ovat meidän asiakasvastaavamme!

- Avoin ilmapiiri ja kannustavat kollegat, joista monista tulee ystäviä
- Mahdollisuus hallita omaa työskentelyä ja vaikuttaa omaan tulokseen
- Erinomainen myyntikoulutus ja hyvät mahdollisuudet kehittyä huippumyymäjäksi
- Etuoikeus myydä menestyksestä ja haluttua palvelua
- Tehtävä antaa mahdollisuuden työskennellä sekä kotimaisten että kansainvälisten yritysten johtotason henkilöiden kanssa



- Saa auttaa yrityksiä parantamaan toimivuutta ja kannattavuutta erilaisten henkilöstöratkaisujen avulla
- Mahdollisuus tienata erittäin hyvin kannustavan palkkamallin ansiosta
- Hauskoja kilpailuja, jotka kannustavat ylittämään itsensä!

Etsimme Sinua, jolla on vahva kiinnostus myyntiin, sekä halua jatkuvasti kehittyä ja ylittää itsensä. Sinulla on mielellään noin vuoden kokemus asiakastyöstä tai myynnistä. Kokemus puhelintyöstä tai myynnillisistä asiakastapaamisista katsotaan suureksi eduksi. Tehtävä on liikkuvaa lähinnä pääkaupunkiseudulla, ja ajokortti katsotaan eduksi.

Tavoitteenamme on jatkaa edellisten vuosiemme kasvua ja kehittyä Suomen parhaaksi myyntiorganisaatioksi. Tarvitsemme sinut mukaan, jotta voimme jatkaa tätä kehitystä ja laajentaa toimintaamme!

Aloitus: Sopimuksen mukaan

Työmäärä: Kokoaika

Kesto: Vakituinen, 4kk koeaika

Paikka: Helsinki

Palkka: Kuukausipalkka, jossa kiinteä osa ja provisio

Viite: TR1664

Julkaisupäivämäärä: 21.7.2010

Yhteyshenkilö: Tuulikki Rautiainen, tuulikki.rautiainen@academicwork.fi

Voit hakea tehtävään kotisivuillamme:

<http://www.academicwork.fi/tyopaikkailmoitus/account-manager/helsinki/1008>

Lähetä hakemuksesi pian!