



Haemme ICT-ratkaisumyyjää B-to-B -myyntiin Länsi-Suomen alueelle

Vakka-Suomen Puhelin työllistää 350 ammattilaista ja palvelee monia tunnettuja, oman alansa johtavia yrityksiä Suomessa. Yhtiöllä on toimipisteet Raumalla, Turussa ja Uudessakaupungissa.

Tehtävä sopii erinomaisesti kokeneelle myynnin ammattilaiselle, mutta myös myyntiurasta kiinnostuneelle osaajalle, jolla on riittävästi teknistä taustaa ja halua kehittyä B-to-B -myynnin rautaiseksi ammattilaiseksi ICT-alalla.

Työ on konsultoivaa, asiakkaan liiketoiminnan ymmärtämiseen perustuvaa ratkaisumyyntiä. Sovit itsenäisesti asiakastapaamisia, avaat uusia näkökulmia yrityksen liiketoimintaa tukeviin ICT-ratkaisuihin, laadit tarjouksia ja esittelet ratkaisuehdotuksia. Sinulla on henkilökohtaiset myyntitavoitteet ja osallistut aktiivisesti myös ICT-ratkaisujen palvelukehitykseen. Teet tiivistä yhteistyötä liiketoimintajohdon kanssa ja tuloksellisen myyntityön tueksi saat kokeneen, innovatiivisen tiimin. Myyntialueesi ulottuu Länsi-Suomen alueelle.

Tarjoamme sinulle

- itsenäisen ja haasteellisen tehtävän vakavaraisessa yhtiössä kasvavan liiketoiminnan parissa
- erinomaiset asiakasreferenssit ja laadukkaan palveluvalikoiman myyntityön tueksi
- kilpailukykyisen palkan ja ison yhtiön edut
- mukavan ja kehittyvän työympäristön, joka tarjoaa myös urapolkumahdollisuuksia

Odotamme sinulta

- tehtävään soveltuvaa teknistä koulutustaustaa tai kokemusta toimialalta
- kiinnostusta ja kykyä konsultoivaan, tuloksia tuottavaan myyntityöhön
- proaktiivista ja itsenäistä työskentelyotetta, päättäväisyyttä, vuorovaikutustaitoja, rohkeaa asennetta sekä kykyä tulla toimeen erilaisten ihmisten kanssa
- hyvää suomen ja englannin kielen taitoa, ajokorttia ja mieluiten mahdollisuutta oman auton käyttöön

Vakka-Suomen Puhelin Oy on itsenäinen, vakavarainen ja perinteikäs puhelinyhtiö, josta on onnistuneella strategialla ja pitkäaikaisia asiakkuuksia arvostavalla toiminnalla kasvanut suomalainen menestystarina.

Täytä hakemus 21.1.2019 mennessä nettisivuillamme!

Lisätietoa tehtävästä antaa (10.1. klo 14-16 ja 15.1. klo 14-16)

liiketoimintajohtaja Julle Rintala, puh. 044 745 0550, julle.rintala@vsp.fi