

Inside Sales/Account Manager

XMReality AB (publ) utvecklar och säljer lösningar som revolutionerar kunskapsöverföring via så kallad förstärkt verklighet - Augmented Reality (AR). Företaget är marknadsledande inom vägledning på distans (Remote Guidance) där man via AR kan guida en person på plats för att lösa problem eller förhindra att de uppstår. XMReality:s kunder finns främst inom industrin såsom Bosch Rexroth, Wärtsilä och Bombardier. XMReality är baserat i Linköping. XMReality är noterat på NASDAQ First North och handlas under symbolen XMR. För mer information, besök: www.xmreality.se

XMReality verkar i en snabb, föränderlig bransch på en stekhet marknad där vi står inför många spännande utmaningar. Vi jobbar med några av världens största industriföretag och det vi erbjuder dem är spjutspetsteknologi som stöttar dem i deras digitaliseringsresa. Att arbeta som Inside Sales/Account Manager hos oss är en unik möjlighet. Är du redo att anta utmaningen?

Din utmaning

Som Inside Sales/Account Manager är din uppgift att vara med och ta försäljningen av XMRealitys innovativa tjänst inom Augmented reality och digitalisering till nya nivåer. Du förväntas vara den som står längst fram och som på ett ihärdigt sätt driver affären i hamn. I din strävan framåt och uppåt motiveras du både av ett genuint teknikutintresse och av en strävan att utveckla långsiktiga kundrelationer. Din roll kommer att handla om att ta de initiala kontakterna med nya kunder, stötta övriga säljteamet och se till att vi använder vårt CRM-system, Salesforce, på bästa sätt. Du kommer också förväntas att ta en aktiv del i vårt interna arbete med affärs- och processutveckling, och på så sätt bidra till att vi tillsammans blir en ännu effektivare säljorganisation, redo att växa. Självklart kommer du även att skapa och bearbeta egna nya kundrelationer ute på fält.

Din bakgrund

Vi söker dig som har en gedigen förståelse av affärsprocesser, en relevant utbildning och gärna några års erfarenhet av B2B-försäljning. Har du dessutom intresse för och erfarenhet av försäljning av mjukvara är det ett plus. Du kommer att bli Super User i Salesforce och därför är det viktigt att du har intresse och förmåga att driva vår utveckling av gemensamt och strukturerat arbetssätt.

Som person är du är drivande och orädd - du vågar öppna dörren som ingen annan öppnar. Du driver ditt arbete på ett affärsmässigt sätt, har en god förmåga att bygga långsiktiga, förtroendefulla relationer och breda nätverk. Du trivs en ombytlig vardag och är van att arbeta självständigt med stort eget ansvar. Att ett strukturerat och långsiktigt arbete är det som krävs för framgång är du väl införstådd med.

Vårt säljteam består av fyra medarbetare. Vi tror att starka individer tillsammans bygger vårt starka säljteam och där finns ingen plats för ensamvargar. Vi söker därför dig som kan och vill bidra till hela teamets och hela bolagets framgång.

Vårt erbjudande

Hos oss kommer du få ett spännande, omväxlande och utvecklande jobb. Du kommer att arbeta i teknikens framkant och kommer att bli en viktig spelare i vårt lag, där vi alla präglas av vilja nå framgång tillsammans.

Vi erbjuder dig en arbetsplats präglad av god stämning och trivsel. Medarbetarna har en hög kompetens inom sina respektive områden och det finns en väl utvecklad XMReality-anda där alla är med och hjälper varandra. Vi värdesätter en bra balans i livet.

Intresserad?

Skicka din ansökan till hr@xmreality.se redan idag! Vi tillämpar löpande urval. För mer information är du välkommen att kontakta:

Marcin Szymanski, CSO, 070-204 48 34

Sara Wennstam, HR Manager, 073-925 22 14