



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 t ex Bosch Rexroth, Siemens Industry Turbomachinery och Bombardier. XMReality, som är baserat i Linköping, är noterat på NASDAQ First North och handlas under symbolen XMR. För mer information, besök: www.xmreality.se

SALES MANAGER

XMReality verkar i en snabb, föränderlig bransch med många spännande utmaningar. Bolaget är nu inne i en mycket stark tillväxtfas och vi söker därför ännu en engagerad, driven och senior Sales Manager.

Din senioritet ligger inte i din ålder eller det antal år du arbetat utan i ditt sätt att proaktivt bearbeta marknaden och bedriva försäljning. I dina tidigare prestationer, din kunskap kring affärsprocesser och digitalisering samt i din kännedom om industrins utmaningar. Senioriteten ligger också i din förmåga att argumentera för en tekniskt innovativ lösning som ligger långt i framkant. AR är för många en okänd teknik, vilket kräver en parallell införsäljning mot olika målgrupper på flera plan.

Största delen av din arbetstid kommer du att fokusera på nykundsförsäljning. Kontakterna är många, både externt och internt, och du kommer att resa såväl i Sverige som internationellt. Du kommer att skapa affärer genom att bearbeta och kommunicera med personer på både koncernnivå och i linjen. I rollen ingår också till viss del att utveckla befintliga kunder.

Dina erfarenheter

Vi söker dig som är högskoleutbildad ingenjör eller ekonom med ett tydligt teknikintresse. Du har minst 3-5 års erfarenhet av försäljning B2B och brinner för att skapa värde på ett effektivt sätt. Du har ett starkt kundfokus och förstår såväl säljprocessen som affärsprocesser. Har du erfarenhet från försäljning till globala industriföretag och förstår hur industrin fungerar samt vilka dess utmaningar är, så är det starkt meriterande.

Du har troligen en systembakgrund, gärna från ett ERP-perspektiv, med erfarenhet av digitalisering av affärsprocesser och kärnprocesser som t ex service, underhåll och produktion vilket gett dig en förståelse för integration av "best of breed" produkter. Du har byggt upp en kundstock, är van att förhandla och skriva avtal samt kan påvisa mycket goda försäljningsresultat utifrån egen säljbudget. Vi förutsätter att du initiativrik, gillar att resa och van vid att arbeta med CRM system. Det är starkt meriterande om du tidigare har sålt programvara som tjänst (Saas) och har vana av licenser eller prenumeration. Likaså om du har arbetat i ett bolag i kraftig tillväxt; gärna ett techbolag eller bolag med kompletterande support- och konsulttjänster. Mycket god engelska och körkort är ett krav.

Dina egenskaper

För att lyckas i rollen måste du vara en engagerad, driven och affärsmässig person med förståelse för business och vad som är värdeskapande för dina prospekts och kunder. Du är kommunikativ och relationsskapande samt uppfattas som professionell. Du är också tävlingsinriktad och resultatorienterad med ett kundfokus som kännetecknas av win-win lösningar och uthållighet. Du är inte rädd för förändring utan triggas av utmaningar. Slutligen är du strukturerad och välplanerad vilket gör att du är duktig på att prioritera och optimera din tid.

XMReality erbjuder

Det här är en spännande roll på ett börsnoterat techbolag i en framtidsbransch. Både AR och fältservice växer snabbt och företaget har flera stora globala bolag som kunder. Du kommer att ha möjlighet att vara med och forma försäljningen och vårt erbjudande och på så vis bidra till bolagets framgång. För rätt person finns möjlighet att framöver också bli teamledare.

XMReality har idag ett tjugotal anställda och sitter i fina kontorslokaler i Mjärdevi Center i Linköping. Kulturen präglas av entreprenörskap, glädje och entusiasm. Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid med tillträde efter överenskommelse. XMReality ser gärna kvinnor i rollen.

Kontaktperson

För mer information om tjänsten är du välkommen att kontakta Marie Ferntoft, Seniorkonsult Executive Search på Cojn AB, tel. 0723-207627. Alla kontakter behandlas konfidentiellt. Urval och intervjuer sker löpande. Välkommen att höra av dig snarast!

Du ansöker till tjänsten på <https://u.workbuster.se/?u=55881E97E99B4C13A0AC1BD3A2E0B3C4>