

Sales Manager

Lockas du av en roll, där du erbjuder dina kunder lösningar som ligger i framkant – i ett bolag som befinner sig i stark tillväxt, nationellt såväl som internationellt? Nu tar XMReality nästa steg i sin etablering och Made for Sales har fått uppdraget att rekrytera ytterligare en driven Sales Manager.

I rollen som Sales Manager kommer du spela en mycket viktig roll inom XMRealities fortsatta tillväxt. Du är en stark ambassadör och missionär i ditt uppdrag att öka XMRealities försäljning. Du trivs med att bryta ny mark där du erbjuder dina kunder en lösning som skapar stort värde och nytta. XMReality har flera stora globala kunder – den fortsatta marknadspotentialen är mycket stor.

Huvudfokus i rollen ligger på nykundsförsäljning, där kunderna framförallt utgörs av stora enterprise-organisationer med omfattande support/serviceorganisationer. Rollen innebär även affärsutvecklande aspekter där du förväntas bidra i utvecklingen av konceptualisering och paketering ut mot marknaden. Du arbetar systematiskt och skapar breda och djupa nätverk hos dina kunder, där du kommunicerar både på koncernnivå och i linjen. Då dina kunder återfinns över hela världen, kommer du resa såväl i Sverige som internationellt. Viktiga arenor för kontaktskapande och nätverksbyggande är bl.a olika mässor och konferenser, inom relevanta områden. I rollen ingår också till viss del att utveckla befintliga kunder. Sales Manager rapporterar till Chief Sales Officer.

Vi söker dig som är högskoleutbildad, troligtvis ingenjör eller ekonom, med minst två års erfarenhet av framgångsrik B2B-försäljning. Du har ett väl utvecklat affärsmannaskap och förstår både säljprocesser och affärsprocesser. Ditt sätt att sälja utmärks av starkt kundfokus och affärsdriv, värdeskapande och långsiktigt relationsbyggande. Du har ett tydligt teknikintresse och motiveras av möjligheten att bidra till dina kunders effektivitet genom ny och banbrytande teknik. Du har med fördel en systembakgrund, gärna från ett ERP-perspektiv, med erfarenhet av digitalisering av affärsprocesser och kärnprocesser som till exempel service, underhåll och produktion. Erfarenhet av SaaS samt customer service/helpdesk är meriterande.

Vi förutsätter att du är nyfiken, initiativrik, gillar att resa och van vid att arbeta med CRM system. Du har ett väl utvecklat självledarskap och en god förmåga att strukturera och prioritera dina arbetsuppgifter, samtidigt som du är en stark teamspelare. Du har en stark framgångstro, en stor förmåga att skapa engagemang och entusiasm och en motor som sällan tappar fart. Du har mycket goda kunskaper i engelska, i såväl tal som skrift. Körkort är ett krav.

Du erbjuds en spännande nyckelroll i internationell miljö på ett börsnoterat tech-bolag, med stark tillväxt och höga ambitioner. XMReality befinner sig i en framtidsbransch med stor potential. Man har idag flera stora globala bolag som kunder och den fortsatta marknaden och efterfråga är stor. I tjänsten som Sales Manager är det närheten till större flyghubb som avgör lämplig placeringsort.

Är du den vi söker? Sänd in dina ansökningshandlingar här: <https://madeforsales.se/lediga-jobb/702-sales-manager/>, urval sker löpande.

Om du har frågor kring tjänsten är du välkommen att kontakta Made for Sales, rekryteringskonsult Emelie Jorland på 072-066 02 98.

XMReality utvecklar och säljer lösningar som revolutionerar kunskapsöverföring via så kallad förstärkt verklighet – Augmented Reality. Företaget är marknadsledande inom vägledning på distans (remote guidance) där man guidar en person på plats för att lösa problem eller förhindra att de uppstår. Kunderna finns främst inom industrin såsom till exempel 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