

## Senior Sales Manager till Avisita

**Avisita är specialister på komplexa bokningsuppdrag med stora volymer. Vi erbjuder kundanpassade logi- och konferensbokningstjänster med fokus på kostnadsmedvetenhet, resursavlastning och effektiv administration för våra uppdragsgivare. Våra kunder är företag inom bygg & anläggning, infrastruktur och industri i Norden, för vilka vi förhandlar, projektleder och administrerar logi för kortare eller längre perioder samt möten och event. Avisita grundades 1995, är idag 11 medarbetare och är fortsatt lönsamt, trots en tid med pandemi bakom oss.**

Vi söker nu en erfaren säljare, som vill vara med och utveckla affären och relationen med våra kunder framåt.

### ARBETSBEKRIVNING

Som Senior säljare driver du det strategiska försäljningsarbetet mot våra avtalskunder genom att analysera och förstå deras unika behov och omvärld. Det inkluderar att ta fram säljstrategier och plan för att proaktivt bygga starka, långsiktiga relationer och partnerskap med våra kunder för att nå uppsatta mål.

Säljarbetet innefattar proaktivt och uppsökande försäljningsarbete där du möter nya och befintliga kunder via telefon, digitalt eller fysiskt. I tjänsten ingår eget budget- och omsättningsansvar.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter innebär:

- Utveckla relationer, försäljning och lönsamhet mot våra befintliga avtalskunder
- Ansvara för bearbetning av nya kunder
- Ansvara för att följa upp större offerter och kundspecifika överenskommelser

### VEM ÄR DU?

Du är engagerad, nyfiken och målmedveten som person och är trygg och rutinerad i ditt säljarbete. Du ser möjligheter för kunderna och får energi av att lösa deras problem. För att lyckas i denna tjänst, behöver du vara strategisk, se affärsmönster och den gemensamma vägen framåt för oss och kunden. Goda relationer, trovärdighet och leverans är A och O.

- Du har många års erfarenhet av uppsökande försäljning och tjänsteförsäljning
- Du har mycket energi, ett stort engagemang och sinne för service och affärer
- Du är duktig på att kommunicera och bygga nätverk både internt hos dina kollegor och bland kunder och samarbetspartners
- Du är en "doer" som får saker och ting att hända och levererar resultat

Det är meriterande om du har erfarenhet från våra kunders branscher, besöksnäringen eller resebyråbranschen. Tjänsten utgår från kontoret i Källered, Mölndal. Du rapporterar till VD. Tillträde enligt överenskommelse.

## OM OSS

Avisita är ett snabbfotat företag med korta beslutsvägar, som vågar tänka annorlunda och utmana traditionella arbetssätt. Här finns energi och engagemang blandat med mycket glädje och alltid ett starkt intresse för goda idéer, resultat och affärer.

Vår verksamhet har stärkts, trots en pandemi som drabbat branschen hårt. Vi har valt ett lösningsorienterat och positivt förhållningssätt till det nuläge vi befinner oss i och fokuserat på att utveckla ett starkt affärsområde, med ökat antal kunder, uppdrag och omsättning som resultat.

Vi erbjuder dig:

- Att vara del av en entreprenörsdriven verksamhet med högt tempo i en rolig bransch
- Att vara delaktig och vara med och påverka vår resa framåt med stort eget ansvar och varierande arbetsuppgifter
- Friskvårdsbidrag samt träningsmöjligheter på kontoret
- Luftigt och hemtrevligt kontor i egen fastighet fyllt med härliga kollegor och en kyl full med bubbel för att kunna fira så ofta vi bara kan!

## ANSÖKAN/KONTAKT

Välkommen att kontakta Karin Lonntorp på telefon 0752-40 10 06 eller skicka din ansökan till [karin.lonntorp@avisita.com](mailto:karin.lonntorp@avisita.com). Läs mer om oss på [www.avisita.com](http://www.avisita.com).

Sista ansökningsdag är 2021-11-30. Vi arbetar med löpande urval och tar gärna emot din ansökan snarast möjligt.