

Teamleader
Office Based Account managers
Ikaros Cleantech

(Location Malmö)



ikaros[®]
för kommande generationer

Sökprofil avseende rekrytering av
Teamleader Office Based Account Managers
till
Ikaros® Cleantech AB

Introduktion

Miljöteknikföretaget Ikaros® Cleantech AB ingår i Franska Manutankoncernen, och är Skandinaviens ledande leverantör av produkter för Spillskydd, Rengöring och Smörjteknik. Med 7.000 kunder inom framförallt tillverkningsindustrin förbättrar Ikaros® miljösäkerheten över hela landet.

Som kund till Ikaros® skall man kunna förvänta sig den bästa service, oavsett om man handlar en kartong torkdukar då och då, eller beställer avancerade produkter till en hel koncern.

Det är stor skillnad på kommunalt spillskydd i strandnära miljöer, och industriellt spillskydd vid daglig drift. Ikaros® behärskar båda – och allt däremellan. Genom djupgående kunskap om våra produkter och dess användning kan Ikaros® minska både kostnader och miljöpåverkan. Våra säljare är sakkunniga inom sina produktområden. Sammantaget har vi Nordens mest omfattande kunskap om spillskydd - med heltidsanställda kemiingenjörer och expertis inom smörjmedel.

Ikaros® strävar hela tiden efter att behålla det lilla företagets flexibilitet, att kunna anpassa en skräddarsydd produkt för kundens specifika behov. I denna process skapas nya lösningar, metoder, standarder och kombinationer av alltihop för vitt skilda områden. På detta vis är Ikaros® inte bara en del av utvecklingen inom spillskyddsområdet - utan leder den.

Rollen som Teamleader

Vi söker en erfaren teamledare som kommer att ansvara för ett team med fem innesäljare och två kundsupport-personer. Teamet är ansvarigt för telefonförsäljning, in- och utgående samtal, kundsupport offerter för den svenska och finska marknaden samt fungera som ett back-office team för de nordiska marknaderna och övriga exportmarknader. Tjänsten utgår från vårt huvudkontor i Oxie utanför Malmö.

Som Teamleader kommer du att följa upp försäljnings KPI:er och ansvara för försäljningsprocessen. Du kommer också att ha eget kundansvar.

Du har förmågan att leda och motivera ditt team för att uppnå satta mål.

Du kommer att samarbeta med många olika befattningshavare och över avdelningsgränser så kommunikationsfärdigheter är av yttersta vikt. Att arbeta som en del i ett lag, lyssna aktivt och att uttrycka på ett enkelt och rakt sätt är andra egenskaper som kommer att vara viktiga.

Du har bekräftade sälj- och ledaregenskaper och är en engagerad person med mycket energi. Situationsanpassat ledarskap kommer att vara ett viktigt redskap för att "coacha", utveckla och motivera ditt team i vardagen.

Du är välorganiserad och duktigt på att strukturera och prioritera. Som en verklig problemlösare är du duktigt på att prioritera på kort- respektive lång sikt för måluppfyllelse. Du arbetar ihärdigt och med engagemang sätter du exempel för dina medarbetare och bygger ett vinnande lag som bygger kundförtroende.

Du kommer att arbeta nära vårt Key Account team, vårt Field Based Team (utesälj) och nära vår marknadsavdelning. Erfarenhet från B2B är ett måste.

Ansvar

- Chef för fem innesäljare och två kundsupport personer.
- Eget kundansvar.
- Förbered månads, kvartals och årliga försäljningsprognoser.
- Sätt och följ upp försäljningsmål och KPI:er för ditt team, på personnivå.
- Rapportera försäljningsstatistik och föreslå förbättringar.
- Bygg ett klimat för öppen kommunikation inom laget och mot övriga avdelningar.
- Föreslå förbättringar av våra försäljningsprocesser.
- Koordinera avdelningens projekt för att möta "deadlines".
- Använd återkopplingar från kund för att generera idéer om nya arbetsätt, produkter och tjänster.
- Samarbeta med marknads- och inköpsavdelningen för att säkerställa utveckling av varumärken, produktutbud och försäljning.
- Deltar i företagets ledningsgrupp.

Kunskap, erfarenhet

- Svenska och engelska i tal och skrift.
- Bekräftad erfarenhet i att leda försäljningsorganisation och försäljningsutveckling.
- Expert i att planera och strukturera arbete.
- Erfarenhet från att sätta mål, följa upp och leverera mot dem.
- Goda kunskaper i att utveckla personliga relationer och leda individer.
- Dokumenterad erfarenhet från att utvärdera och utveckla rutiner.
- Goda kunskaper inom ny kommunikationsteknologi samt i Microsoft Office (outlook, excel, word, powerpoint).
- Kunskaper i vårt affärssystem, Pyramid, är meriterande.

Personliga egenskaper

- Driven
- Detaljorienterad
- Resultatorienterad med stark drivkraft till egen och andras utveckling
- Visar på stark passion och engagemang
- Starkt kundfokus, serviceminded
- Brinner för försäljning
- Motiverar och inspirerar andra till resultat
- Prestigelös
- Affärsmässig med professionellt agerande
- Strukturerad med god planeringsförmåga
- Naturlig kommunikationsförmåga i internationell miljö
- Du vet att framgång bygger på hårt arbete, nyfikenhet, samt positiv inställning. Du är lätt att samarbeta med.

Placering

Oxie, Malmö

Språk

Svenska och engelska

Tillträde

Snarast

Vid frågor om tjänsten kontakta Fredrik Carlsson 0730394050

Vid intresse skicka din ansökan till Fredrik.carlsson@mpmalmo.com

Urval och intervjuer sker löpande.