

## Account Manager hos QM Communication AB

*Vi har levererat kompletta kommunikationslösningar till företag i mer än 10 års tid. QM betjänar kunder nationellt och internationellt från kontoren i Stockholm & Göteborg.*

*Vårt koncept bygger på att kunden får marknadens mest effektiva telefonlösningar genom kunskap, enkelhet och närhet. QM Communications arbetsområden, för att tillgodose kunden, är telefonlösningar, fast och mobiltelefoni, datakommunikation och applikationer. Vår utveckling har varit mycket positiv både tjänstemässigt och bolagsmässigt.*

*Framtiden ser vi mycket ljus på och under 2010 har vi haft en synnerligen god utväxling på vår egen telefonlösning Solus Business Communication.*

Vi har en spännande tid framför oss. Vi har under de två senaste åren haft en fortsatt expansion trots rådande konjunkturläge. Genom att fortsätta växa är vi övertygade om att vi kan stå väl rustade då marknadsläget vänder fullt ut. Genom att fortsätta bygga kompetens och infrastruktur framförallt i vår personal och i egna tjänster ser vi med stor tillförsikt på en fortsatt positiv utveckling och framtid. Efterfrågan och orderingången ökar stadigt på vår tjänst SolusBC vilket gör att vi nu måste förstärka vår säljorganisation.

### Vi vill arbeta med branschens bästa säljare - kontakta oss!

#### **2st Account Manager**

Erfarenhet från branschen är ett krav. Med fördel erfarenhet av Aastra MX-one, BusinessPhone, Telia Centrex eller telefonlösningar i hostad miljö – telefoni som tjänst.

Din uppgift är att sälja skräddarsydda lösningar innehållande vår hostade telefonitjänst SolusBC, fast och mobila avtal och Internetaccesser. Du kommer att arbeta självständigt men i team med vår övriga sälj- och teknikorganisation. Till en början arbetar du mot nya kunder men allteftersom finns möjligheten att ta del av befintlig kundstock. Målgruppen och ditt fokus ligger i att ta in nya affärer för QM i segmentet SME. Driva affärsprocessen från första kontakt till avslut och senare ansvara för det löpande samarbetet. Vårt arbetssätt innebär specialisering och arbetsfördelning mellan olika team medlemmar med olika funktioner.

Vårt höga arbetstempo, vår bransch och vår omvärld ställer höga krav. Det innebär att du som söker skall hantera högt ställda krav, förväntningar och en föränderlig vardag.

#### Kvalifikationer:

- Du skall ha arbetat med uppsökande försäljning inom telekom branschen i minst 2år.
- Du kan uppvisa mycket goda försäljningsresultat.
- God förhandlingsvana vid försäljning mot medelstora & stora företag.
- Du har goda kunskaper i svenska i tal och skrift samt engelska.
- Du innehar B körkort.
- Du har fokus på nya affärer och nya kunder. Samtidigt har du kunskap om att förvalta och utveckla befintliga kunder.
- Du är strukturerad arbetar metodiskt och är noggrann.
- God vana av rapportering och uppföljning på aktiviteter och resultat.
- Ser det som en självklarhet att arbeta i team och på bästa sätt utveckla nya och gamla kunder.

#### QM Communication AB

Huvudkontor: Drakegatan 4  
412 50 Göteborg

Göteborg  
Växel: +46 31 785 89 00

Stockholm  
Växel: +46 8 562 913 00

Borås  
Växel: +46 33 48 58 68

Organisationsnr 556576-6747  
Styrelsens säte Göteborg  
www.qm.nu



Om ovan stämmer in på dig kan Qm erbjuda en spännande framtid. Du  
internutbildas från start och därefter har vi löpande tjänst- och produktutbildningar.

Anställning är tillsvidare med 6 mån provanställning.

Lönen består av Fast lön + Provision.

Skicka din kompletta CV till [work@qm.nu](mailto:work@qm.nu) och märk mailet i ämne "AM". Endast  
svar per E-post.

Mer information om företaget och våra tjänster finner du på;

[www.qm.nu](http://www.qm.nu)

[www.solus.se](http://www.solus.se)

**QM Communication AB**

Fabriksgatan 7

412 50 GÖTEBORG

Joachim Brandt

QM Communication AB

**QM Communication AB**

Huvudkontor Drakegatan 4  
412 50 Göteborg

Göteborg  
Växel: +46 31 785 89 00

Stockholm  
Växel: +46 8 562 913 00

Borås  
Växel: +46 33 48 58 68

Organisationsnr 556576-6747  
Styrelsens säte Göteborg  
[www.qm.nu](http://www.qm.nu)