

Junior Sales 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.

Vi har en spännande tid framför oss. Vi har under de två senaste åren haft en fortsatt expansion trots rådande konjunkturen. 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 dig som vill bli branschens bästa säljare - kontakta oss!

2st Junior Sales

Erfarenhet från branschen är meriterande men inget krav. Med fördel tror vi du har tidigare erfarenhet från någon typ av företagsförsäljning.

Din arbetsuppgift blir att ta in nya affärer och kunder för QM i segmentet SME. Arbetet utföres per telefon från vårt nya huvudkontor i Gårda, Göteborg. Vi ser att du har önskan, viljan och drivkraften att med tiden bli en duktig säljare.

Vi har verktygen och branschens mest intressanta produkt- och tjänsteportfölj för att ge dig chansen att bli framgångsrik inom telekombranschen. Vi erbjuder möjligheten till utveckling och framgent nya spännande möjligheter inom ett expansivt och framåtsträvande företag.

Du skall inleda affärsprocessen från första kontakt till avslut. Ditt fokus är att driva avtals och abonnemangsförsäljning för Telia, Tele2 och Telenor. Tjänsterna du säljer är alla förknippade med det moderna mobila arbetssätt som präglar företagets inköp. Du kommer att sälja avtal, mobilabonnemang, mobila bredband, telekomprodukter samt leadsa växelaffärer till våra Account Managers.

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.
- Du kan uppvisa mycket goda försäljningsresultat.
- Vi tror det är viktigt att du har förståelse för hur telefonbearbetning genomförs och tålamodet att kontakta stora volymer av beslutsfattare varje arbetsdag.
- Du har goda kunskaper i svenska i tal och skrift samt engelska.
- Du har fokus på nya affärer och nya 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

- Du är strukturerad, är ambitiös och arbetar metodiskt med stor noggrannhet.
- Gärna har vana av säljrapportering och uppföljning på aktiviteter och resultat.

Om ovan stämmer in på dig kan Qm erbjuda en spännande framtid. Du internutbildas från start och därefter har vi löpande tjänst- och produktutbildningar. För rätt person finns en klar och tydlig plan för utveckling inom Qm:s organisation.

Anställning är tillsvidare med 6 mån provanställning.

Lönen består av Fast lön + Provision.

Skicka din kompletta CV till work@qm.nu och märk mailet i ämne "Junior Sales".

Endast svar per E-post.

Mer information om företaget och våra tjänster finner du på;

www.qm.nu

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