



Välkommen till  
**ALSO Sweden AB**

## Vill du jobba som affärsutvecklare för ett av världens starkaste varumärke – Hewlett Packard Enterprise!

Har du några års erfarenhet av att jobbat som affärsutvecklare av slutkunder eller återförsäljare? Har du en önskan om att utvecklas ännu snabbare än vad du gjort hittills? Vi söker nu efter dig som vill jobba med ett av det ledande märket i Världen och vill utveckla deras verksamhet på den svenska marknaden!

### **Om tjänsten – Business Development Manager / Product Manager Server / Storage / Network**

ALSO är en av Europas ledande IT-distributörer. Vi har Sveriges största marknadsplats av molntjänster för IT-återförsäljare. Vårt kontor ligger i Kista och hos oss så arbetar idag runt 55 personer. Du kommer vara en del i ett team om 19 personer och rapporterar direkt till ansvarig chef.

Vårt viktigaste uppdrag är att hjälpa våra återförsäljare att affärsutveckla och hitta nya möjligheter. Detta jobb innebär bland annat införsäljning, aktivering, utbildning, stöttning och coaching av återförsäljarna.

Det här är ett mycket omväxlande arbete där du kommer få jobba med både några av Sveriges största återförsäljare men också några av spännande nystartade.

Arbetet kommer innebära en variation av affärsplanering, marknadsföring, prissättning och även mycket tid ute hos våra återförsäljare. Vi tror på nära samarbeten med våra kunder. Det är ute hos återförsäljare och slutkunder som affärsutvecklingen sker och det är där vi behöver vara för att utveckla oss själva och våra leverantörer.

För att lyckas i detta arbete så ska du vara en fena på att hålla många bollar i luften samtidigt som du älskar att jobba strukturerat och målstyrt.

## **ANSVAR SOMRÅDEN**

- ▶ Ansvarig för tillväxt av nya köpande kunder
- ▶ Kund- och resultatansvar för Hewlett Packard Enterprise
- ▶ Besöka återförsäljare runt om i Sverige
- ▶ Utarbeta aktivitetsplaner som säkrar synlighet och tillväxt
- ▶ Säkerställa genomförande och uppföljning av planerade aktiviteter

## **VI SÖKER DIG SOM ÄR**

- ▶ Säljorienterad med passion för att utveckla affärsmöjligheter
- ▶ Utåtriktad och trovärdig - förmåga att utveckla och vårda kundrelationer och nätverk
- ▶ Självgående och operativ med hunter-egenskaper - tar egna initiativ, är starkt drivande, kreativ och leveranssäker
- ▶ Du har ett intresse för IT- produkter och IT-branschen (Server, Storage, Nätverk)
- ▶ Du kommunicerar flytande på svenska och engelska
- ▶ Du är självgående och drivs av resultat
- ▶ Du innehar körkort och tycker om att vara på resande fot

## **ALSO ERBJUDER**

- ▶ Anställning hos en spännande och ambitiös aktör inom IT-marknaden med ambition att växa
- ▶ Arbete i en dynamisk och platt organisation
- ▶ Högt tempo i en inspirerande och humoristisk miljö
- ▶ Möjligheter till personlig utveckling

## **För mer information om tjänsten:**

Kontakta MD/Business Unit Manager Eva Forsgren via telefon: +46 76 111 0004 alt via mail: [eva.forsgren@also.com](mailto:eva.forsgren@also.com)

## **Intresserad:**

Maila din CV med personligt brev till HR Manager Scandinavia: [kristin.remoe@also.com](mailto:kristin.remoe@also.com)

## **Tillträde/Plats:**

Snarast möjligt

Tjänsten är baserad i Kista

## **Om ALSO**

ALSO är den tredje största distributören på den europeiska IT-marknaden, med en sammanlagd omsättning på 8 miljarder Euro 2016 och 3600 anställda i 15 länder. ALSO-koncernens huvudkontor ligger i Emmen, Schweiz. För den skandinaviska regionen är huvudkontoret baserat i Danmark där även lager och logistik finns. ALSO har säljkontor i Sverige, Norge och Danmark. ALSO är en av regionens ledande distributörer med ett omfattande produktsortiment inom IT och konsumentelektronik. I Sverige är vi cirka 55 personer och har kontor i Kista och i Malmö. Vi etablerades på den svenska marknaden 2009. [www.also.se](http://www.also.se)

## **Detta är ALSO Sweden AB, se vår film på nedanstående länk:**

<https://www.youtube.com/watch?v=F9rwZeW3BPQ>