

# Account Manager till Seavus i Stockholm



Som Account Manager på Seavus arbetar du i team tillsammans med dina kollegor. Arbetsuppgifterna är omväxlande försäljning mot kund, dialog med konsulterna och planering av kommande aktiviteter. Rollen innebär ett stort eget ansvar, där du äger hela processen från sälj, till leverans och uppföljning.

## Vem är du?

- Du vill utvecklas vidare i din roll och arbeta med helhetslösningar och inte bara som en länk i en kedja.
- Du arbetar troligen med försäljning av IT-konsulter idag inom bemanning eller förmedling och är redo att ta ett större ansvar.
- Du har en utvecklad kreativ förmåga och ser möjligheter i varje utmaning.
- Är van att självständigt planera kundbesök och ansvara för uppföljning.
- Du värdesätter det egna ansvaret för att nå resultat.
- Erfarenheter från konsult- och uppdragsförsäljning mot bank- och finanskunder är meriterande.

Vi erbjuder mycket goda personliga utvecklingsmöjligheter och bra förmåner för rätt person. Du kommer vara en viktig del i vår framtida expansion inom affärsområdet och du ges möjlighet att vara med och påverka tillväxtpotentialen.

Arbetsplatsen ligger centralt i Stockholm där vi sitter i nya fräscha och ljusa lokaler. Här kommer du att arbeta och utvecklas tillsammans med ett härligt gäng som bjuder på mycket värme och humor.

Seavus är ett mjukvaruutvecklings- och konsultföretag med över 800 anställda varav 100 personer baserade i Sverige. Seavus är verksamma med 14 kontor i Europa och Nord Amerika samt R&D center i Sydöstra Europa. Vi arbetar inom flertalet sektorer där det erbjuds IT-konsulttjänster, Software development, Managed Services, Outsourcing och Embedded till primärt Bank & Finans, Telekom, Manufacturing, Gaming and Healthcare kunder.