



**Anslut dig
till oss!**

Vill du bli ansvarig för befintliga och nya kundrelationer på ett företag med en framstående och lång bakgrund i B2B-verksamheten? Har du erfarenhet och kompetens inom kundrelationer och är bra på att hantera befintliga kundkontakter och utveckla nya? Om du tror att du är redo för nästa steg i din karriär så vill vi att du leder vår kundrelationsavdelning på Åland och blir områdets försäljningsansvarig. Du kommer att ha en nyckelroll för att säkerställa vår framgång på Åland och vår målsättning är att du i din roll utvecklas till en proffsig ledstjärna.

Områdesförsäljningschef / Key Account Manager

Vi erbjuder en utmärkt möjlighet för dig att utveckla dina egna färdigheter och arbetsmetoder. Till detta ger vi som stöd beprövade och fungerande koncept, en lång introduktionsutbildning och det stöd du behöver. Uppgiften passar därför en person med en önskan att utvecklas i sin roll som affärsverksamhetsledare och som har entusiasm för att ta sig ann utmaningen. Slutresultatet är en arbetsmiljö som erbjuder utmaningar och nya tillfällen. Vi tror på att utbildning sker under hela karriären och vidareutbildar ständigt vår personal. Den viktigaste tillgången i befattningen är erfarenhet från framgångsrik försäljning och ledning av kundrelationer, samt förmågan att lära sig nya saker.

Är du nyfiken på att veta mer?

Läs mer från adressen: www.lindstromgroup.com/fi/tyopaikat/avoimet-tyopaikat eller hör av dig till vår rekryterande arbetsledare och enhetschef Mika Willisi (mika.willisi@lindstromgroup.com eller tel. 050 389 8660) som gärna berättar mer.

Ansök till tjänsten senast den **23.1.2019** genom att fylla i det elektroniska ansökningsformuläret. Tillsvidareanställningen börjar enligt avtal, helst 01.02.2019.