

Igencen on tarjonnut verkkokauppa ratkaisuita asiakkailleen jo yli 13 vuotta ja kuuluu alan kovimpaan toimittajasarjaan Suomessa. Igence toimittaa myyviä käyttäjäkokemuksia PK- ja suuryrityksien loppuasiakkaille. Käytössämme ovat maailman parhaat verkkokauppa-teknologioita ja kumppaneita.

Aiemmin yritys tunnettiin nimellä Ineo e-Business Solutions, mutta yrityksen operatiivinen johto on ostanut koko yrityksen osakekannan vuonna 2010. Igence Sales Channel on tuotteistettu sähköisen liiketoiminnan konsepti, joka on tulos pitkästä kehitysprosessista ja perusteellisesta testaamisesta. Igence on viime vuosina toimittanut ratkaisuaan yli sadalle tyytyväiselle asiakkaalle, joiden yhteenlaskettu Online-liikevaihto lähentelee 100 miljoonaa euroa vuodessa.

Haemme nyt **Turkuun tai Vaasaan** kokenutta ja aktiivista

RATKAISUMYYJÄÄ / MYYNTIPÄÄLLIKKÖÄ

Tehtäviisi kuuluu oma aktiivinen myyntitoiminta sekä osallistuminen yrityksen markkinointitoimenpiteisiin. Keskeistä tehtävässä on ymmärtää asiakkaiden yksilöllisiä tarpeita sähköisessä liiketoiminnassa sekä kehittää ja toimittaa liiketoiminta-ajatuksen toteuttamiseen tarvittavia e-commerce ratkaisuja. Teet aktiivisesti uusasiakashankintaa ja toivomme sinun olevan vakuuttava ja sitkeä myyjä sekä kuunteleva konsultti. Olet aktiivinen toimija partneriverkostossa ja kehität toimintaamme tarvittaessa kumppaneiden kanssa.

Tehtävässä menestyminen edellyttää sinulta kykyä itsenäiseen työskentelyyn, oma-aloitteista ja palveluhenkistä asennetta sekä erinomaista kommunikointi- ja neuvottelutaitoa. Innostat omalla esimerkilläsi muita ja osaat toimia joustavasti erilaisissa tilanteissa. Ymmärrät e-commerce ajattelun ja toimialojen rakennemuutosten tuomat mahdollisuudet sekä näet asiat asiakkaan näkökulmasta.

Toimit avainhenkilönä myyntimenestyksen luomisessa. Olet tuloshakuinen ja sinulla on halu menestyä sekä kehittää omaa ja yrityksen myyntimenetelmiä. Pääasiallinen sijoituspaikkakunta on Turku mutta voit toimia omalla toiminimellä ja silloin sijoituspaikkakunta voi myös olla pääkaupunkiseutu.

Sinulta toivotaan tehtävään sopivaa koulutusta (diplomi-insinööri, insinööri tai kaupallinen) sekä aikaisempaa kokemusta myynnistä. Matkapäiviä kertyy vuodessa n. 50 - 80, oma auto on välttämätön.

Tehtävään voi hakea sähköpostilla thomas.tallskog@igence.fi. Lisätietoja myös puhelimitse antaa Thomas Tallskog puh. 0207 551 925 (tavoitettavissa 9.8. alkaen).