



Incell International är ett snabbväxande bolag som grundades 2015. Vi utvecklar, tillverkar och säljer smarta litium-jon batterilösningar. Dessa används som back-up för dagens och morgondagens mobilnät. Trots att bolaget är ungt så har vi en gedigen erfarenhet av såväl R & D och internationell affärsutveckling i en snabbväxande miljö. Vårt huvudkontor ligger i Kista och vi har en produktionsanläggning i Mexiko samt ett säljkontor i USA.

Incell expanderar med en **Account Manager** på vårt huvudkontor i Kista.

Arbetsbeskrivning

Som Account Manager hos Incell kommer du ansvara för någon/några av våra kunder som du ska vårda och vidareutveckla nya affärer med. Du kommer att besöka kunderna regelbundet vilket innebär en del resor, framförallt internationellt, men en stor del av din arbetstid tillbringar du på vårt fräscha kontor i Kista.

Dina egenskaper

Tjänsten passar dig som är tävlingsinriktad med hög energinivå och arbetsvilja. Du är van att hantera hela säljprocessen. Genom att inge förtroende skapar du framgångsrikt nya kundkontakter som du bygger långvariga relationer med. Du har en god social förmåga och tycker det är stimulerande att göra affärer. Dessutom är du resultatnriktad, strategisk och strukturerad. Som Account Manager på Incell måste du ha god förståelse för marknaden och god teknisk förmåga.

Formella krav och erfarenhet

Du har en lämplig utbildning och erfarenhet inom teknik och/eller ekonomi gärna med inriktning telekom och/eller energi. Tidigare erfarenhet som säljare av komplexa system mot stora B2B kunder är en förutsättning. Har du dessutom jobbat inom telekom- och/eller energisystem är det meriterande. Du är flytande i svenska och engelska såväl i tal som i skrift.

För ytterligare information ring Peter Ternebring på Confidera Urval, tfn 070-639 88 89. Läs mer om företaget och sök tjänsten, snarast, på www.incellint.com

