

Kundansvarig säljare – 2 positioner

Tidvis är ett webbaserat verksamhetssystem för företag som är verksamma i Vård- och omsorgsbranschen, främst personlig assistans. Vi har funnits sedan 2012 och växer stadigt varje år. Tidvis är numera ett av de främsta systemen inom branschen med fokus på personalplanering, ekonomi och kvalitetssäkring.

Just nu ser framtiden väldigt spännande ut och därför söker vi fler medarbetare som vill hjälpa oss att bli ännu bättre. Därför söker vi nu efter två kundansvariga säljare.

Som kundansvarig säljare kommer du att ansvara för hela flödet från att intressera företag för Tidvis till att säkerställa att kunder är nöjda som kunder hos oss.

Våra anställda är med i hela utvecklingskedjan och har stort inflytande över produktens utformning och framtid. Utvecklingsarbetet sker nära kunden så kundansvariga är i högsta grad delaktiga i utvecklingen av produkten.

Som person är du kreativ, lyhörd och ödmjuk men inte rädd för att ha en åsikt.

Du känner ansvar för ditt arbete och strävar hela tiden efter att lära dig nya saker.

Positionen innebär bland annat följande arbetsuppgifter:

- Skapa medvetenhet om Tidvis hos potentiella kunder, inkluderat men inte begränsat till
 - o Sammanställning och utskick av informativt material
 - o Telefonsamtal
 - o Deltagande på mässor
- Hålla demo via besök eller i undantagsfall över internet
- Stödja kunden i beslutsprocessen, inklusive offert- och avtalsskrivning
- Hålla utbildning i Tidvis för nya och befintliga kunder
- Ge support till kunder
- Underhålla kunden för att säkerställa hög kundnöjdhet

Meriterande:

- Har tidigare arbetat med säljprocesser för kvalitativ sälj
- Har tidigare arbetat med Tidvis eller annat verksamhetssystem med fokus på sälj och kvalitet för vård-/omsorgsbolag
- Har erfarenhet och kunskap av personlig assistans
- Har tidigare arbetat med hela säljprocessen, gärna helt självständigt
- Har tidigare hållit utbildningar av tekniska produkter
- Erfarenhet av Excel och Word
- Stor erfarenhet av internetbaserade tjänster då Tidvis körs helt och hållet via Webben

Då alla våra nuvarande kunder finns i Sverige så måste du tala och skriva flytande svenska. Positionen är baserad i Sverige och förutom för resor för kundbesök/utbildning sker arbetet främst på distans från eget hemmakontor men även till viss del på Tidvis huvudkontor.

Den ena positionen kommer vara huvudansvarig för säljprocessen och den andra positionen för produktkunskap och produktutveckling tillsammans med kunderna, även om båda positioner arbetar med alla delar som kundansvarig.

Om du tycker detta låter intressant skicka ett mail med ditt CV till info@tidvis.se.

Urvalet görs löpande men kan komma att anställas omgående.

