

Sales & Commercial Manager

Sales and Commercial Manager till LINK Mobility Sverige

Vi söker en Sales and Commercial Manager till vårt snabbväxande team på LINK Mobility Sverige. LINK är en av Europas ledande CPaaS-leverantörer (Communication Platform as a Service), specialiserade på mobil kommunikation och mobila meddelandetjänster. Med 29 kontor globalt, över 50 000 kunder och 89% kundnöjdhet kombinerar vi lokal expertis med global räckvidd. Du är förmodligen redan bekant med oss: Vi levererar tekniken bakom de SMS du får från ett flygbolag för att checka in för ditt flyg, en WhatsApp-avisering om din paketleverans eller en digital rabattkupong från din favoritbutik.

På LINK värdesätter vi teamwork, transparens, engagemang och ett driv för att utvecklas. I rollen som Sales and Commercial Manager kommer du rapportera direkt till VP Commercial Northern Europe och ingå i den nordiska ledningsgruppen. Som ledare för den svenska säljavdelningen kommer du att kombinera aktivt säljarbete med att leda och utveckla vårt lokala säljteam. Samtidigt som du hanterar din egen säljportfölj och driver nya affärsmöjligheter, samarbetar du nära med kollegor i liknande roller i Nordeuropa för att säkerställa LINK Sveriges kommersiella framgång. Vi söker en ledare som lever upp till våra värderingar om samarbete, transparens och tillväxtfokus.

DINA ANSVARSOMRÅDEN

- Uppnå dina egna försäljningsmål samtidigt som du leder teamet mot övergripande budgetmål.
- Definiera försäljningsmål och KPI:er samt säkerställa kontinuerlig uppföljning av prestationer.
- Bidra till den svenska försäljningsstrategin och genomföra den genom eget säljarbete och teamledning.
- Leda, coacha och utveckla ett team av säljare, inklusive rekrytering och onboarding.
- Aktivt hantera din egen säljportfölj och driva nya affärer.
- Driva kundengagemang och ansvara för eskalationsprocesser.
- Representera LINK Sverige i kommersiella förhandlingar och strategiska möten.
- Främja ett nära och välfungerande samarbete mellan teamen för sälj, marknad och customer success.
- Ansvara för övervakning av lokal prissättning, rapportering samt kommersiellt underlag till ekonomiprocesser.

ÖNSKAD ERFARENHET OCH KVALIFIKATIONER

- Bevisad erfarenhet av ledarskap inom B2B-försäljning, gärna inom SaaS, telekom eller digitala lösningar.
- En historik av att leverera på försäljningsmål och hantera lönsamhet.
- Erfarenhet av att leda och utveckla högpresterande säljteam.
- Starka färdigheter i stakeholder-hantering och förhandling.
- God förståelse för CRM-system (erfarenhet av Salesforce är ett plus).
- Kommunicerar obehindrat på både svenska och engelska, i såväl tal som skrift.

VÅR IDEALA KANDIDAT

- En driven och resultatinkriktad person som samtidigt har förmågan att inspirera och stötta andra att nå sina mål.
- En övertygande kommunikatör och skicklig förhandlare med starkt självförtroende i kunddialoger.
- En lagspelare som på ett naturligt sätt balanserar ansvar för egen säljportfölj med att coacha och utveckla teamet.

VI ERBJUDER

- Hybridarbete. Vi arbetar 37,5 timmars veckor, utgår från kontoret cirka tre dagar i veckan och erbjuder flexibilitet att arbeta på distans övriga dagar.
- 33 dagars semester per år.
- Konkurrenskraftig tjänstepension och extra sjukförsäkring.
- Generöst friskvårdsbidrag.
- Möjlighet att delta i LINKs aktieprogram för anställda, med 20% rabatt på aktier för

tillsvidareanställda.

- Centralt kontor i Stockholm med nära till kultur, restauranger och kollektivtrafik.
- En dynamisk, internationell arbetsmiljö med tillväxtmöjligheter som stödjer personlig och professionell utveckling
- Meningsfullt arbete som direkt påverkar hur företag kommunicerar med kunder världen över.

Alla förmåner är föremål för lokala villkor och kan ändras under anställningen.

Plats: Stockholm, Sverige

Ansök gärna så snart som möjligt, då vi utvärderar ansökningarna löpande.

Om du har frågor om tjänsten, kontakta Christian Westrum på christian.westrum@linkmobility.com

LINK Mobility är noterat på Oslobörsen och har kontor i 18 europeiska länder. Vi växer starkt organiskt och har stabila återkommande intäkter i takt med att allt fler företag flyttar sina aktiviteter till mobila plattformar. Under 2023 hade LINK Mobility en total omsättning på 6,3 miljarder NOK.

LINK Mobility Group lever efter värdeorden United, Dedicated och Enthusiastic för att driva vår verksamhet samt anställda. LINKers uppskattar mångfald, gränsöverskridande samarbete och att lösa komplexa utmaningar i en miljö med hög tillväxt. Våra medarbetare är kunniga, nyfikna och smidiga lagspelare som strävar efter att konsekvent leverera den bästa lösningen inom kommunikation i mobilen.