

Strategic Partner Manager

Vi søker en erfaren **Strategisk Partner Manager** som vil ha en nøkkelrolle i å styrke LINKs posisjon i våre ulike markeder med salg gjennom partnere. Du vil være ansvarlig for å identifisere og utvikle forretningsmuligheter, vedlikeholde eksisterende partnerforhold, og drive inntekstvekst gjennom effektive avtaler og partnersamarbeid.

Du bør være lidenskapelig opptatt av å skape suksess gjennom partnerarbeid og trives med å jobbe i et dynamisk og internasjonalt miljø. Dette er en selvstendig rolle hvor det forventes at du både tilegner deg nødvendig innsikt og stadig opprettholder kunnskap knyttet til tjenestespekter, markedstrender samt evnen til å identifisere muligheter innenfor ulike industrier der våre partnere opererer.

Vi ser etter en kandidat som er proaktiv, selvgående og har kommersielt teft. Hvis du har erfaring med å bygge sterke samarbeidsrelasjoner, og har evnen til å identifisere og utvikle nye forretningsmuligheter, kan dette være den perfekte rollen for deg!

LINK Mobility er en av Europas ledende leverandører innen mobilkommunikasjon, spesialisert på CPaaS, mobile løsninger og mobil intelligens. Vi er teknologien du allerede kjenner fra SMS-meldingene du mottar fra flyselskapet når du skal ut og reise, fra oppdateringer om postpakker og deres posisjon, og når du får kuponger og gode tilbud fra kundeklubber. Sammen utgjør dette omtrent 18 milliarder meldinger hvert år!

Ansvarsområder:

- Drive kommersiell aktivitet gjennom eksisterende og nye partnere
- Sette deg inn i partneres virksomhet slik at du kan vedlikeholde og utvikle forholdet til partnere, samtidig som du aktivt søker nye forretningsmuligheter
- Sette deg grundig inn i og forstå hvordan LINK kan øke verdien av partners leveranser
- Ta eierskap til salgsprosesser
- Prioritere tid og ressurser for gjennomføring av ulike typer arrangementer. Hvis du også er komfortabel med å stå på en scene, er det supert

Vi håper du har:

- Minimum 5 års erfaring med salg, og spesielt salg med partner
- Evnen til å etablere LINK som Partner, og Partner som salgskanal
- Erfaring med å drive salgs- og forretningsutviklingsmøter med partnere og deres kunder
- Evnen og viljen til å sette seg inn i mulighetsrommet som ligger mellom LINKs tjenesteportefølje og markedene våre partnere opererer i

Den ideelle kandidaten er:

- En trygg og proaktiv relasjonsbygger
- Strukturert og ryddig
- Sulten. Drevet av et sterkt ønske om å lykkes og har en rådgivende profil
- Solid erfaring innen salg, med langsiktig og strategisk partnerarbeid, og har gjennomgående god tallforståelse
- Helst interessert i teknologi, men ikke et behov

Vi tilbyr:

- En spennende arbeidshverdag i et dynamisk, internasjonalt arbeidsmiljø
- Freshe og nye lokaler i Nydalen
- Faglig utvikling og karrieremuligheter
- Konkurransedyktige pensjons- og forsikringsordninger
- Bidrag til mobiltelefon, bredbånd hjemme, og kollektiv transport
- Mulighet til å delta i LINKs aksjekjøpsprogram for ansatte med 20% rabatt på selskapets aksjer

Alle ytelser er underlagt lokale vilkår og regler, og kan endres under ansettelse.

Arbeidssted: Oslo

Vi vurderer søknader fortløpende.

Spørsmål om stillingen? Kontakt Hiring Manager, Rune Fjeld, +47 955 55 521, rune.fjeld@linkmobility.com eller Rekrutterer Omid Hoshmand, +47 452 75 554,

omid.hoshmand@linkmobility.com

Søkeord: strategic partner manager, sales, sales manager, salg, salgsledelse, sales management,

strategic, enterprise, sales process, salgsprosess