

Key Account Manager

Vi söker en **Key Account Manager** till vårt snabbväxande team på LINK Mobility Sverige. Som Europas ledande leverantör av mobila kommunikationslösningar gör vi det möjligt för företag att få kontakt med kunder via kanaler som SMS, RCS WhatsApp och e-post. 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 pakettleverans eller en digital rabattkupong från din favoritbutik.

Det är en spännande tid att bli en del av LINK när vi vidareutvecklar våra prisbelönta CPaaS-lösningar (Communications Platform as a Service) i en snabbt växande techbransch.

Som **Key Account Manager** får du en nyckelroll i att bygga, vårda och utveckla strategiska relationer med några av våra största och mest betydelsefulla företagskunder. Rollen är senior och innebär ansvar för hela den kommersiella livscykeln – från att identifiera och skapa nya affärsmöjligheter till att driva långsiktig kundframgång och lojalitet.

Du kommer att arbeta nära seniora beslutsfattare både hos våra kunder och internt, inklusive Customer Success Managers, tekniska team och produktansvariga. Ditt främsta fokus blir att skapa en djup förståelse för varje kunds affär och branschspecifika utmaningar, för att därefter utforma skräddarsydda lösningar som skapar tydligt och mätbart värde genom LINKs produkter och tjänster.

Du kan förvänta dig att bearbeta ett brett segment av varumärken i olika branscher inklusive detaljhandel, bank/finans, fritid/resor, teknik, media, telekommunikation och logistik. Du förväntas agera som en betrodd rådgivare, proaktivt identifiera tillväxtmöjligheter, leda strategiska diskussioner samt hantera komplexa förhandlingar och kommersiella avtal.

I många fall kommer du att ha kontakt med våra interna team inom teknik- och produktutveckling för att hitta den optimala lösningen för din kunds behov. Lösningarna du tillhandahåller kan inkludera allt från att leverera personlig SMS-marknadsföring till komplex autentisering för finansiella tjänster, eller chattbotlösningar som använder WhatsApp eller RCS för att stödja kundtjänstdialoger. Allt du gör kommer att vara i linje med vårt mål – att skapa värdefulla dialoger mellan konsumenter och företag/organisationer.

DINA ANSVARSOMRÅDEN

- Bygga och vårda starka, långsiktiga relationer med beslutsfattare och nyckelintressenter inom dina strategiska kundkonton, och säkerställa att våra lösningar alltid ligger i linje med kundernas affärsmål.
- Agera som en betrodd rådgivare genom att leverera insiktsfulla analyser och demonstrera värdet av LINKs lösningar för att lösa komplexa kundutmaningar, samtidigt som du stärker kundlojalitet och nöjdhet.
- Leda och driva kommersiella förhandlingar, identifiera tillväxtmöjligheter och skapa skräddarsydda, innovativa lösningar som driver affärsresultat för kunderna.
- Bidra till ökad lönsamhet genom att aktivt driva hela försäljningscykeln – från att prospektera och identifiera nya affärsmöjligheter till att leda säljprocessen hela vägen fram till avtalssignering.
- Ha kommersiellt ansvar för nyckelkunder, följa upp intäkter, marginaler och den övergripande kundutvecklingen, samt göra strategiska justeringar för att maximera både kundnöjdhet och ekonomisk tillväxt.
- Driva merförsäljning och korsförsäljning på befintliga konton genom att kontinuerligt identifiera nya behov och anpassa lösningar efter kundens föränderliga affärsprioriteringar.
- Upprätthålla och följa strukturerade aktivitetsplaner för varje kund, samtidigt som du säkerställer regelbundet och målmedvetet engagemang för att skapa långsiktigt värde och driva tillväxt.
- Genomföra flera årliga kontaktpunkter, inklusive kvartalsvisa affärsöversikter (QBR), för att utvärdera framsteg, justera mål och presentera nya möjligheter för samarbete och affärsutveckling.
- Kombinera strategiskt vårdande av befintliga kunder med en stark prospekteringsinriktning, och proaktivt identifiera och utveckla nya potentiella kunder.

ÖNSKAD ERFARENHET OCH KVALIFIKATIONER

- Kommunicerar obehindrat på både svenska och engelska, i såväl tal som skrift.
- 5+ års erfarenhet av B2B-försäljning, gärna med erfarenhet från SMS-leverantör.
- Erfarenhet och intresse för teknik, SaaS (Software-as-a-Service) eller telekommunikation är meriterande, men nyckeln till den här rollen är förmågan att hantera och driva relationer.
- Kunskap om CRM-system, affärssystem och e-handelsplattformar är meriterande.

VÅR IDEALA KANDIDAT

- Är driven, självständig, resultatnriktad samt värdesätter att vara en del av ett team.
- Är en välorganiserad och samarbetsvillig person som är naturligt skicklig på att hitta värdeskapande lösningar för kunder.
- Har ett entreprenöriellt tankesätt när det gäller att förbättra kundrelationer och öka intäkterna.
- Har en "hunter mentality" och tar initiativ för att få saker gjorda.
- Har en stark kommunikationsförmåga och kan presentera lösningar effektivt.
- Är anpassningsbar och trivs i en snabb och ständigt föränderlig miljö.

Om detta passar in på dig, vill vi gärna höra från dig!

VI ERBJUDER

- Hybridarbete – vi arbetar 37,5 timmars veckor och erbjuder flexibilitet i att arbeta på distans.
- 33 dagars semester per år.
- Konkurrenskraftig tjänstepension och extra sjukförsäkring.
- Täckning för mobil enhet (upp till en viss gräns) och månatliga mobilkostnader.
- 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 anställningsperioden.

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 is publicly listed on the Oslo Stock Exchange with offices in 18 countries throughout Europe. We continue to experience strong organic growth and recurring revenue as businesses move more activities onto mobile platforms. In 2023, LINK Mobility had a total turnover of 6.3 billion NOK.

Every employee is an important member of LINK Mobility. We do not tolerate discrimination of any kind – whether active or passive – based on ethnicity, national origin, religion, disability, gender, sexual orientation, marital or parental status, union membership, political views, age, or any other characteristic that results in compromising the principle of equality. LINK regards diversity as a lever for innovation and profitability.