

# Strategic Partner Manager

Vi ser etter en **Strategic Partner Manager** som vil være med på å forme fremtidens forretningskommunikasjon hos LINK Mobility – Europas ledende leverandør av mobilmeldinger og CPaaS.

I LINK leverer vi kommunikasjon som holder hverdagen i gang. Fra innsjekking til fly og leveringsvarsler til SMS-autentisering, supportmeldinger på WhatsApp og mobile kuponger – sannsynligvis har du allerede brukt teknologien vår uten å vite det.

Vi hjelper virksomheter med å engasjere og begeistre kundene sine gjennom skalerbare, helhetlige kommunikasjonsløsninger.

Dette er et spennende tidspunkt å bli en del av LINK på. Mobilkommunikasjonsbransjen utvikler seg raskt, og vi utvider våre prisbelønte CPaaS-løsninger for å holde tritt med innovasjonstakten.

## OM STILLINGEN

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!

## HOVEDANSVAR

- 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

## NØDVENDIG ERFARING OG KOMPETANSE

- 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 mulighetsrommet som ligger mellom LINKs tjenesteportefølje og markedene våre partnere opererer i

## VALGFRIE SUPERKREFTER

- 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

## HVORFOR VELGE LINK

- Et dynamisk, internasjonalt miljø med stor grad av autonomi og tillit

- Reelle utviklingsmuligheter, mentoring og støtte til læring
- Tilgang til vårt **Employee Share Purchase Program (20 % rabatt på LINK-aksjer)**
- Muligheten til å jobbe med produkter som brukes av millioner av mennesker i Europa

Vil du vite mer om bedriftskulturen vår? Se vår EVP:

[Employee Value Proposition](#)

## LOKASJON

Oslo, Norway

## SLIK SØKER DU

Klar for å bli med oss? Søk nedenfor – vi ansetter når vi finner de rette menneskene.

## SPØRSMÅL OM STILLINGEN

Kontakt: **Rune Fjeld**

E-post: [rune.fjeld@linkmobility.com](mailto:rune.fjeld@linkmobility.com)

Telefon: +47 955 55 521

## OM LINK MOBILITY

LINK er børsnotert på Oslo Børs. Vi fortsetter å vokse organisk med sterke gjentakende inntekter, etter hvert som virksomheter beveger seg mot mobil-først-kommunikasjon.

For mer informasjon kan du besøke nettsiden vår: [CPaaS Enterprise Communications: SMS, WhatsApp, RCS, Email](#)

## MANGFOLD OG INKLUDERING

Hver eneste medarbeider betyr noe i LINK. Vi tolererer ikke diskriminering av noe slag. Mangfold driver innovasjonen vår, rettferdighet former beslutningene våre, og inkludering definerer kulturen vår. Fra ledelse til daglige samhandlinger er vi forpliktet til å skape et rettferdig, respektfullt og styrkende miljø for alle.