

Inside Sales Coordinator till stabilt växande IT-bolag – Goget AB

Till vårt team i Göteborg söker vi dig som trivs i en miljö där du har möjlighet att kommunicera med både svenska och internationella kunder samt ta ett eget ansvar från första kundkontakt till leverans.

Det här är ett unikt tillfälle att vara med i vår kommande expansionsfas där vi lanserar en helt ny Workspace Management plattform vilken hjälper kunder växla till hybrida kontor som anställda ser fram emot att komma in till. Rollen innebär att komma in i bolagets mest intressant fas sen start för 9 år sedan och kommer ge många möjligheter för personligt lärande och utveckling genom kontakt med nya och existerande kunder vilka representerar några av världens främsta varumärken.

Arbetsuppgifter

Som Inside Sales Coordinator kommer du arbeta i nära samarbete med oss som driver bolaget för att hjälpa kunder samt få möjlighet att vara delaktig i hela säljprocessen från första kontakt till offert, fakturering och leverans av produkter.

Din vardag kommer till exempel att bestå av:

- Ansvara för kundförfrågningar från svenska och internationella kunder
- Demonstrera och sälja våra marknadsledande produkter till kunder via videomöten
- Hantera orderadministration, från offert till leverans
- Stödja nyckelpartners med marknadsmaterial
- Med stöd av säljteamet planera, genomföra och följa upp marknadsförings- och säljaktiviteter

För att passa rollen behöver du ha:

- Lätt för att kommunicera, skriftligen och muntligen, obehindrat på svenska och engelska
- Förståelse för vikten av ordning kring administrationen och se en glädje i att det bidrar till nöjda kunder
- Vara detaljorienterad, strukturerad och kvalitetsmedveten
- Intresse för försäljning till kunder samt hjälpa dem hitta rätt produkt för sina behov
- God datorvana
- "Can do" mentalitet
- Erfarenhet från B2B samt SAAS sales är meriterande

Vem vi söker

Du skall gilla utmaningar i en trygg miljö, ha kontakt via mail och videomöten med kunder över hela världen samt ha energi och trivas i ett bolag där teamet medvetet är lite mindre till antalet, men där ledord som sammanhållning, högt eget ansvar, driv och högt tempo är desto viktigare. Vi tror du har en högskoleexamen och är i början av karriären, alternativt har ett antal års erfarenhet av innesälj/administration gärna inom B2B/SAAS och är redo att ta nästa steg i din utveckling. Din drivkraft tror vi är att hjälpa kunder och se till att hela köpprocessen löper smidigt. Personlighet, driv, engagemang och ansvarskänsla är egenskaper som är ledord för att lyckas väl i rollen, snare än utbildningsbakgrund. Tjänsten är viktig för företaget och ger möjligheter att direkt påverka kundnöjdheten.

Med anställning hos Goget följer också:

- Konkurrenskraftig lön, pension och försäkring
- Generöst friskvårdsbidrag

Omfattning:

Heltid, fast anställning tills vidare

Vi hoppas att det här har fångat ditt intresse!

Kontakta oss omgående med kort beskrivning av dig själv. Mejla din ansökan till work@gogetcorp.com.

Tjänsten tillsätts omgående och intervjuer sker löpande, så tveka inte att kontakta oss nu direkt.

Om företaget

Goget AB är en globalt erkänd huvudaktör inom digitala bokningssystem för framtidens arbetsplatser. Vi utvecklar både mjuk- och hårdvara med huvudsakligt fokus på produktserierna Room Display och GOGET One med tillhörande tjänster.

Varje dag hjälper Gogets system hundratusentals användare att slippa krångel relaterat till mötesrumsbokningar. Vi levererar globalt och på kundlistan återfinns några av världens mest förnämna företag och varumärken i USA, Oceanien och Europa.

Goget befinner sig för närvarande i början av en spännande tillväxtresa då vi inom kort lanserar ett helt nytt system för Workspace Management vilket ger våra kunder möjlighet att införa en hybrid arbetsplats som gör att anställda ser fram emot att komma till kontoret!

Goget AB har kontor nära Avenyn, Göteborg city.