

## Pitney Bowes

### söker

### Kvalificerad innesäljare, befintlig kund

**Pitney Bowes** är ett amerikanskt företag med huvudkontor i Stanford, Connecticut, USA. Företaget bildades 1920 av Arthur Pitney och Walter Bowes. De lanserade en idé om en maskin som frankerade brev i stället för att använda frimärken. Idag är Pitney Bowes världsledande inom området integrerade post- och dokumentlösningar. Vi omsätter 6,3 miljarder USD och finns med 36 000 anställda i 130 länder. I Sverige har vi funnits sedan 1974 och vi är ca 150 anställda. Huvudkontoret finns i Sollentuna, Häggvik och vi har filialkontor i Göteborg, Malmö, Jönköping och Örebro. För mer information, se [www.pitneybowes.se](http://www.pitneybowes.se).

Hos oss råder en stark säljkultur med fokus på resultat och prestation, vassa tävlingar och högt tempo. Du som har oändlig energi, en stor dos eget driv och är en tävlingsmänniska ut i fingerspetsarna kommer att lyckas hos oss. Du ser möjligheter före "hinder" och har en positiv attityd till det mesta. Söker du ett jobb där du har stor möjlighet att utvecklas? Då har vi helt klart utmaningen för dig! Vi söker nu en driven säljare till vår telefonsäljningsavdelning för befintlig kund (TAM) som hanterar försäljning mot befintliga kunder. Avdelningen består av 12 personer. Våra kunder består främst av små- till medelstora företag i alla branscher över hela landet.

Du kommer att arbeta mycket med utgående samtal där du erbjuder frankeringslösningar som kan förenkla kundens posthantering. Du kommer också att arbeta med merförsäljning av nya produkter. Dina kundkontakter hanterar du med hjälp av vårt webbaserade CRM-system och du sköter din egen administration kring offerter, avtal och liknande. Ditt dagliga arbete planerar du i samråd med din säljledare.

Vi tror att du är:

- En driftig person som sporras av mål
- Självgående och strukturerad i ditt arbete
- Kommunikativ med bra telefonröst
- Kundfokuserad och serviceminded
- En tävlingsmänniska som presterar bäst när det gäller och har roligt under tiden. Du har en tydlig ambition att lyckas inom försäljning och du nöjer dig inte förrän du passerat dina budgetmål med råge.

Det är viktigt att du uttrycker dig mycket väl i både tal och skrift, samt att du behärskar Office-paketet väl (främst Excel och Word). Du är meriterande om du har erfarenhet av lösningsorienterad försäljning via telefon.

Du erbjuds:

- En stabil grundlön (månadslön) + ett mycket fördelaktigt provisionssystem
- Utbildning inom vår säljakademi
- En unik möjlighet att nå framgång i expansivt bolag som satsar på sin personal.

På Pitney Bowes finns möjligheter att lyckas väl genom en trygg grundlön och en motiverande provision. Är du rätt person kommer du tjäna mycket pengar och utveckla din roll på företaget!

Du tar dig med enkelhet till Häggvik med pendeltåg, endast 20 min från T-centralen. Åker du med egen bil, så finns det gott om avgiftsfria parkeringsplatser.

Anser du denna beskrivning stämma in på din profil? Skicka in din ansökan redan idag, vi kommer att kalla till intervjuer löpande! Skicka din ansökan till [sweden@pb.com](mailto:sweden@pb.com)

Välkommen med din ansökan!