



Adlantic grundades i maj 2007 och ägs av tio privata ägare. Bolaget har sedan start visat vinst varje år. Nu är vi inne på vårt femte verksamhetsår och gör troligen det bästa året någonsin. Adlantic är en seriös samarbetspartner till företag som vill effektivisera sin direktmarknadsföring på Internet mot konsumentmarknaden. Kärnan i verksamheten är responsbaserad marknadsföring som skapar transparent och mätbar trafik, leads och försäljning. Vi strävar efter maximal respons för varje investerad krona.

Adlantic är verksam i Sverige, Norge och Finland. Kontoret är placerat i Sturegallerian i centrala Stockholm. Vi är idag 9 anställda och omsatte senaste räkenskapsåret 21,5 miljoner kronor.

Key Account Manager inom Online Media

Vi växer kraftigt på nordiska marknaden och söker nu en person som är beredd att ta ett stort ansvar och vara en nyckelperson till att ta bolaget ytterligare en nivå.

Om dig:

Vi ser att du drivs av att göra affärer. Du uppskattar hela säljprocessen och kan konsten att blanda nykundsbearbetning med bearbetning av befintliga kunder. Du trivs i högt tempo och ser möjligheter. Du är en strukturerad person som kan planera ditt arbete, prioritera dina insatser och förstår matematiken bakom insats och resultat. Du är en riktig "doer" som gillar att få saker gjorda. Du tar egna initiativ och arbetar proaktivt. Du arbetar fokuserat efter uppsatta mål och sporras av att överträffa dem.

Vi ser också att du är en nyfiken person, som underhålls av den digitala och mobila marknaden. Du vill lära dig nya saker samt hitta nya smarta lösningar att erbjuda dina kunder.

Du är dessutom social och trivs att arbeta i öppet landskap bland andra sociala kollegor som sätter humorn högt, samtidigt som du har förmågan och möjligheten att skärma av dig för att fokusera på dina kärnuppgifter.

Vi lägger stor vikt vid mjuka värden i vårt arbete. Det är viktigt att du kan ställa dig bakom dessa nyckelord i ditt arbete på Adlantic:

- Vi ska arbeta för att leverera så bra **kvalitet** som möjligt till våra kunder.
- Vi ska visa **kompetens** och alltid presentera den bästa lösningen för våra kunder.
- Våra kunder ska känna att vi är **engagerade** i deras målsättningar.
- Vi ska vara **innovativa** och komma med nya, effektiva lösningar.
- Våra kunder ska känna att vi är **pålitliga**.

Arbetsuppgifter:

Vi erbjuder en omväxlande och utmanande KAM-tjänst som innefattar både ett strategiskt ansvar för nyckelkunder samt nykundsförsäljning. Du kommer att ha kundansvar i Sverige, Norge och Finland. Några av dina viktigaste kunder är bl.a. de största förlagen i Norden samt andra marknadsledande bolag. För att klara av att hantera ansvaret för dessa kunder krävs

det att du har lång erfarenhet av försäljning och förstår hela kedjan från kundens nyckeltal till våra. God kreativ förmåga och strukturerad projektledning krävs för att göra ditt arbete effektivt.

Erfarenheter/krav på:

- Erfarenhet av genuint KAM-arbete
- God datorvana
- Vana att arbeta i CRM-system

Språkkunskaper – krav:

- Engelska (läsa och skriva – godkänd nivå)
- Svenska (tala, läsa och skriva – som modersmålnivå)

Meriterande:

- Minst 3 års erfarenhet av mediaförsäljning
- Erfarenhet inom affiliate, SEM, SEO

Detta är en löpande rekrytering där tjänsten kommer att tillsättas snarast möjligt, men senast 1 februari 2012. Skicka din ansökan till Head of Sales, john.fahrbring@adlantic.se. Vid frågor, ring 070- 787 20 07.