

TERVETULOA LUOVAAN ASIAKKUUSTIIMIIN!

Etsimme asiakkuuspäällikköä, joka nauttii haastavasta työstä ja haluaa palata halusta tarjota parhaita tilaratkaisuja julkissektorin asiakkaille. Työskentelet Helsingin Pitäjänmäen toimistolta käsin. Asiakkaasi sijaitsevat pääasiassa pääkaupunkiseudulla, mutta tehtävä saattaa sisältää myös satunnaista matkustamista Suomessa. Asiakuuspäällikkönä olet osa julkishallintotiimiä, jossa pääset työskentelemään yhdessä osaavien ja mukavien kollegoiden kanssa. Asiakkaasi ovat julkisen sektorin toimijoita.

Tehtävään kuuluu aktiivista myyntityötä, verkostoitumista, myyntimahdollisuuksien kartoittamista ja työstämistä tilauksiksi sekä asiakkuuksien johtamista. Vaihtelevat työpäiväsi kuluvat kalusteiden ja erilaisten työympäristöpalveluiden myynnin parissa, asiakkuuksien koordinoimista ja kehittämisen sekä myyntiprojektien parissa. Sen lisäksi olet tiiviissä yhteistyössä Martelan sisäisten sidosryhmien (työympäristöasiantuntijoiden, suunnittelijoiden, palvelutuotannon sekä muiden tukiresurssien) kanssa.

Tehtävässä pääset tekemään merkityksellistä työtä julkisen sektorin asiakkaiden parissa. Tutustu lisää [asiakasreferensseihimme](#).

Mitä odotamme sinulta?

- Haluat kehittyä tilaratkaisujen myymisen ammattilaiseksi.
- Omaat positiivisen ”can-do” asenteen työntekoa kohtaan.
- Sinulle on kertynyt jo muutaman vuoden kokemus myynnistä.
- Työntekoasi kuvaavat tavoitteellinen ja järjestelmällinen työote sekä halu tuloksen tekemiseen.
- Sinulla on erinomainen kirjallinen ja suullinen suomen kielen taito sekä hyvä ruotsin- tai englannin kielen taito.
- Eduksi katsotaan julkishallinnon tunteminen.

Tätä me tarjoamme:

- Monipuolisen työn Pohjoismaiden johtavassa työympäristöjen asiantuntijaorganisaatiossa.
- Vahvan perehdytyksen, joka antaa hyvät puitteet tehtävässä onnistumiseen.
- Loistavat puitteet kehittää omaa osaamistaan arvopohjaisessa myynnissä ja edetä uralla omien vahvuuksien ja kiinnostuksen mukaisesti.
- Inspiroivan työympäristön ja mukavan sekä asiantuntevan tiimiin.



Tämä rekrytointi suoritetaan yhteistyössä SalesOnly Oy:n rekrytointikonsultti Mikko Törnin kanssa. Jos sinulla on tehtävää koskevia kysymyksiä, ota yhteyttä Mikkoon, puh. 040 185 0303.

Hakuaika tehtävään päättyy 16.1.2019. Aloitamme kuitenkin tutustumaan hakemuksiin heti, joten älä aikaile, vaan lähetä hakemuksesi palkkatoiveineen mahdollisimman pian. Vaikka rekrytointi hoituu yhteistyössä SalesOnlyn kanssa, työsojimus tehdään normaaliin tapaan Martelan kanssa.

Martela-konserni kuuluu alansa johtaviin käyttäjälähtöisiä työympäristöjä tuottaviin yrityksiin Pohjoismaissa. Halu tarjota asiakkaille parhaita työympäristöjä on ohjannut toimintaamme jo yli seitsemänkymmenen vuoden ajan. Suomalaisen Työn Liitto on myöntänyt Martelan palveluille ja valituille tuotteille Avainlipputunnuksen ja Design from Finland -merkin osoituksena Suomessa valmistetuista tuotteista, suomalaisesta muotoilusta ja Suomessa työllistävästä toiminnasta. Parannamme työhyvinvointia tilojen käyttöä tehostaen myös oppimisympäristöissä ja hoivakohteissa. Liikevaihto oli vuoden 2017 lopussa 109,5 miljoonaa euroa ja vuoden 2017 keskimääräinen henkilömäärä 508.

Löydät meidät eri kanavista. [Youtube](#), [Facebook](#), [Martela Blog](#), [LinkedIn](#), [Pinterest](#), [Twitter](#), [Instagram](#)

Martela Oyj

phone	+358 (0)10 345 50
address	Takkatie 1, 00371 HELSINKI
VAT	FI01148912
internet	www.martela.fi