



*Blom Sweden AB är ett helägt dotterbolag i den norska Blom-koncernen. Moderbolaget Blom ASA är noterat på Oslo Börs. Blom är ett av Europas ledande företag inom modern digital kartläggning, med över 1000 anställda i 13 länder och med årsomsättning i storleksordningen 800 miljoner SEK. Bloms verksamhet omfattar hela värdekedjan från datainsamling av geografiska data med flygburna sensorer till produktion av moderna kartprodukter och 3D-modeller. För den svenska marknaden erbjuder vi hela koncernens utbud av produkter och tjänster från våra kontor i Stockholm och Göteborg. I Göteborgs finns även koncernens gemensamma teknologacentrum för helikopterbaserad laserskanning. Våra kunder är främst statliga myndigheter, kommuner och olika privata aktörer inom planering och visualisering av samhälle, infrastruktur, miljövård, skog och energi.*

## ACCOUNT MANAGER / SÄLJARE - Stockholm och Göteborg

Vi söker 1-2 erfarna och dynamiska säljare inom marknadssegmenten Infrastruktur / Teknisk försörjning samt Offentlig sektor (främst kommuner) i Sverige. I arbetet ingår att ta helhetsgrepp om försäljning och kunduppföljning mot utvalda marknader och kunder, samt medverka i utveckling och anpassning av våra produkter och tjänster för dessa. Det innebär dels ett tydligt säljansvar och även ett tätt lagarbete med kollegor i Sverige såväl som i övriga nordiska och europeiska länder. Din arbetsplats är vid något av våra kontor i Stockholm och Göteborg.

### VI ERBJUDER

- Ett spännande och utvecklande arbete som senior säljare och rådgivare
- Ansvar och stor grad av frihet för att uppnå ställda mål
- Arbete i en högteknologisk miljö med starkt internationell betoning
- Inspirerande kollegor med olika ålder, kön, nationalitet och kompetensområden

### ARBETSUPPGIFTER

- Försäljningsansvar (med försäljningsbudget) för Bloms utbud av produkter och tjänster mot utvalda marknadssegment
- Konsultativ dialog med dina kunder för att finna deras bästa lösning
- För kontinuitet i kundrelationen är det önskvärt att du även verkar som projektledare för vissa uppdrag
- Genomföra analyser och säljstrategier i samarbete med vår övriga marknads- och säljorganisation

### KVALIFIKATIONER / PROFIL

- Högre teknisk utbildning samt erfarenhet från teknisk försäljning
- Ett strukturerat, initiativrikt och resultatriktat arbetssätt
- Använder svenska och engelska obehindrat i tal och skrift
- God branschkunskap om geografisk IT för samhällsplanering och infrastruktur är meriterande
- Tjänstens karaktär lämpas för en personlighet med utåtriktade, säljande egenskaper kombinerade med ett professionellt förhållningssätt

**Sista ansökningsdag: 13 januari 2012**

Frågor om tjänsten samt ansökan ställs till  
Hans Strandberg:

**Hans Strandberg, Country Manager**

*tel:* +46 (0)8 578 247 24

*mob:* +46 (0)70 666 73 46

*e-post:* [hans.strandberg@blomasa.com](mailto:hans.strandberg@blomasa.com)

**Blom Sweden AB**

Hammarbacken 6B,

191 49 Sollentuna

[www.blomasa.com](http://www.blomasa.com)