

Scandinavian Executive har funnits sedan 2014 och har haft en stark tillväxt sedan starten. Vi erbjuder interimslösningar inom många skilda områden med tonvikt på management eller specialister som rapporterar till ledningen. Vi har sedan starten hjälpt våra kunder inom områden från många olika branscher att tillsätta roller som exempelvis VD, CFO, RC, COO, HR, marknadschef, försäljningschef och specialistroller inom till exempel supplychain, projektledning och inköp/logistik. Många komplexa förändringsprojekt har drivits och drivs av interimskonsulter från vårt ständigt växande konsultnätverk som idag består av cirka 1500 konsulter. Ett uppdrag kan till exempel vara i väntan på en rekrytering, vid snabba förändringar i ledningen – planerade eller oplanerade – eller om något projekt behöver genomföras.

Senior Business Consultant

till

SCANDINAVIAN
e x e c u t i v e

För att säkra vår fortsatta utveckling mot en topp 3 position på marknaden söker vi nu en affärsorienterad och säljande Senior Business Consultant!

Ditt uppdrag:

Sälja in uppdrag till nya och befintliga kunder samt utveckla vår kandidatbas:

- Skapa affärer, generera kundmöten och driva säljprocesser framåt så att våra intäktsmål nås
- Via telefon/mail/nätverk skapa kontakter med potentiella kunder
- Driva matchningsprocess där ett antal kandidater presenteras för kunden
- Följa upp uppdragen för att säkra återköp och lojalitet hos både kunder och konsulter

Din bakgrund:

För att lyckas i denna roll tror vi att du innehar följande kompetenser och förmågor:

- Initiativförmåga med viljan att självständigt ta sig an uppgifter och vidta åtgärder på ett proaktivt sätt.
- Lyhörd och kundinriktad med hög grad av social förmåga där du når fram i kundmötet med bibehållen bästa kundnytta samtidigt som affärsmålen uppnås.
- Nätverkande med en stark vilja att bibehålla gamla kontakter likaväl som att finna nya för att på ett så brett sätt som möjligt utveckla seriösa och långsiktiga kundrelationer.
- Organisationsförmåga där du klarar att hantera stora mängder information på ett strukturerat sätt för att både nå fram till kunden likaväl som en tydlig och korrekt information till våra interimskonsulter.

Meriterande är om du har arbetat med aktiv tjänsteförsäljning mot ledande beslutsfattare. En förståelse för executive search och rekrytering är bra att ha och om du själv har en bakgrund som ledare underlättar det dialogen med våra motparter hos kunden som ofta är VD, HR eller styrelsemedlemmar.

Vi erbjuder:

Scandinavian Executive är ett offensivt företag med ambitionen att fortsätta växa på en spännande och expansiv marknad. Du har goda möjligheter att påverka din egen lön och om du trivs i företaget ges möjligheten att på 1-2 års sikt erbjudas partnerskap. Vi sitter i representativa lokaler centralt i Stockholm. Vi erbjuder ett spännande jobb där du själv får träffa många spännande beslutsfattare och skickliga interimskonsulter. Egen personlig utveckling är ett mervärde i att vara anställd hos Scandinavian Executive.

Närmare information:

I denna rekrytering samarbetar vi med Mannerdahl Rekrytering & Organisationsutveckling AB. Vill du veta mer om tjänsten är du välkommen att kontakta rekryteringskonsult, Donald Mannerdahl, 08-446 19 60. För mer information om företaget besök gärna www.scandinavianexecutive.se

Ansökan:

Din ansökan med personligt brev och meritförteckning vill vi att du skickar snarast per epost till ansokan@mannerdahl-rekrytering.se