



Partner Manager Göteborg



Partner Manager med ansvar för leverans av konsulttjänster

(Alltså en person med intresse för teknik, relationer och affärer)

A Society - den nya tidens konsultbolag med unika möjligheter för både partners och kunder, växer. Vi ser till att ge våra partners tillgång till de häftigaste uppdragen och vi arbetar med uppdragsgivare som är i behov av avancerade lösningar inom IT, Teknik och R&D-området. A Societys värderingar Passion, Action och Freedom genomsyrar allt vi gör. Vi är stolta över våra medarbetare som alla har gemensamt att de brinner för det de gör.

Vi söker nu en Partner Manager till Göteborg som vill vara med och utveckla A Society till den kvalitativt ledande och största specialistleverantören av konsulter i Norden. För att nå våra högt satta mål krävs ett grymt team som vet hur det riktiga detektivarbetet kan få fart. Vi behöver dig som är nyfiken, van vid högt tempo och som vill fortsätta bygga vårt nätverk av konsulter inom IT, Teknik och R&D.

Ibland skojar vi till det och säger att våra Partner Managers skall vara "lata", med det menar vi att vi alltid skall sträva efter att jobba smartare, effektivisera våra processer och tycka om att få saker gjorda. För att trivas hos oss bör du sträva efter en vardag där den ena utmaningen inte är den andra lik, där du får "gräva", söka och nätverka. Du kommer att ingå i världens bästa Leveransteam och där du har daglig synk med teamet, samtidigt som du förväntas ha förmågan att leda dig själv och driva dina egna arbetsuppgifter. Fötterna på jorden och ett starkt målfokus är egenskaper vi värderar högt!

Framtidens arbetskraft prioriterar frihet, samtidigt som det behövs en grundtrygghet och en stark tillhörighet för att lösgöra kraften i den. Här kommer du verka som en "spindel i nätet" för att skapa långsiktiga relationer med våra partnerbolag/konsulter, bra samarbete med våra Business Managers och ha tät dialog med våra uppdragsgivare. Kontaktytorna är många och du älskar att få alla pusselbitar på plats och att möjliggöra framgången för både våra partners/konsulter och kunder.

Med hjälp av vårt CRM-system, LinkedIn, event och dina egna erfarenheter som verktyg utmanar du i nya tankar och idéer för att attrahera ännu fler specialister. Ju fler långsiktiga relationer vi bygger, desto större framgång får vi. Du får jobba med marknadens absolut bästa nätverk och med regionens mest spännande kunder.

Du kommer bland annat att:

- Hitta nya partnerbolag och konsulter till nätverket
- Skapa annonser för aktuella uppdrag
- Matcha rätt underkonsult efter våra kunders behov
- Genomföra hela urvalsprocessen inklusive referenstagning
- Skapa säljande konsultprofiler
- Bli en jäkel på förhandling
- Ha löpande kontakt med befintliga partners och deras företag
- Proaktivt sälja in konsulter
- Administrera det som krävs för en lyckad konsultaffär, i form av avtal, viss tidrapportering och fakturafrågor.

För att lyckas i rollen har du:

- Erfarenhet inom branscher som rekrytering, bemanning och/eller konsultmäklare, gärna inom IT, Teknik och R&D-området
- Eftergymnasial utbildning.
- Någon form av administrativ erfarenhet och en talang för att snabbt sätta dig in i olika system.
- Ett stort intresse av att skapa goda relationer och sunda affärer
- Inga problem att uttrycka dig på svenska och engelska i både tal och skrift

Triggas du av att hitta rätt person till rätt uppdrag? Har du också ett intresse av konsultbranschen och känner dig redo för din nya utmaning? Då skulle du passa in hos oss!

Frågor besvaras av Lead Partner Manager Emilie Englund,
emilie.englund@asociety.se eller Regionchef Charlotta Theorin,
charlotta.theorin@asociety.se

