

Vi växer - bli en del av Skolons aktiva försäljningsteam och möjliggör digitalt lärande för ännu fler!

Skolon är idag ett av Sveriges mest **snabbväxande edtechföretag**, tillgängligt på över 4000 skolor och med **tiotusentals nya användare** per månad. Skolon är ett bolag i CIMON-koncernen som utvecklar **nya banbrytande teknologier** och med ca 500 anställda. Hos oss på Skolon blir du en del av ett **härligt och drivet team** med marknadsförare, tekniker och entreprenörer som **brinner för digitalisering** och att få vara med och utveckla den svenska skolan!

Skolon är en oberoende samlingsplats för digitala skolverktyg, skapad för både lärare och elever. Med Skolon är det enkelt att komma åt och använda sina digitala skolverktyg, som t.ex. läromedel, appar, hjälpmedel och tjänster. Innehållet i Skolon består idag av över 800 digitala verktyg från Nordens främsta förlag och leverantörer.

På Skolon utvecklar vi den svenska skolan genom att **möjliggöra digitalt lärande för alla** och vi söker nu en **driven person till vårt användarteam** som vill hjälpa Sveriges skolhuvudmän igång med Skolon!

Arbetsuppgifter:

Vårt användarteam ansvarar för våra användare, det vill säga skolor, kommuner och friskolekoncerner och hjälper alla våra nya skolhuvudmän igång med Skolon på ett så bra sätt som möjligt.

Din roll i teamet kommer vara att arbeta med användartillväxt genom att hjälpa intresserade skolhuvudmän och dess skolor igång med Skolon. Du kommer också att kontakta de som ännu ej riktigt känner till Skolon och dess fördelar, samt följa upp och föra en dialog med de som är på väg igång med Skolon.

Möten via webb och telefon kommer att vara en stor del av din vardag. Du kommer också representera Skolon på personliga kundmöten, mässor och events. I din roll kommer du att presentera Skolon och visa plattformen. Du kommer att förklara och visa vad som krävs för att komma igång, samt hålla kontakten med nyckelpersonerna hos våra användare genom uppstarten med Skolon från start till slut.

Skolon är ett entreprenörsdrivet företag mitt i en spännande utvecklingsresa och du kommer att få möjligheten att vara med och forma hur vi arbetar med våra användare på bästa sätt. I din roll kommer du att rapportera direkt till vår användarchef.

Saker som kännetecknar dig är:

- **Försäljningsinriktad** - Du är resultatutdragen, brinner för försäljning och marknadsföring och tycker att det är kul att arbeta med användare och kunder.
- **Relationsbyggare** - Du är van att arbeta med människor och gillar att bygga relationer både genom telefon, digitala och fysiska möten.

- **Ansvarstagande** - Du gillar att ta ansvar för saker och leverera det du utlovat både till kunder och kollegor. Du tar uppgifter framåt tillsammans i ett team och är inte rädd för att både ta ansvar och själv jobba som en aktiv del av teamet.
- **Intresserad av digitalisering och teknik** - Du är tekniskt intresserad och har lätt att sätta dig in i möjligheterna som moderna IT-verktyg och tjänster ger och hur de fungerar. Du känner dig även bekväm med att visa och förklara för folk i din närhet.

Information:

Placeringsort: Skolons kontor i centrala Stockholm eller centrala Karlshamn.

Tillträde: Snarast möjligt enligt överenskommelse, intervjuer sker löpande.

Kontaktperson:

Oliver Lundgren

oliver.lundgren@skolon.com

0733 - 12 67 77

Besök oss gärna på vår hemsida:

www.skolon.com