

# Är du en säljdriven game changer?

Brinner du för att göra affärer, lösa problem och skapa förutsättningar för en hållbar samhällsutveckling? Då är du som klippt och skuren för CaCharge.

Vi är ett nytänkande green tech bolag som möjliggör en massmarknad för elbilar genom att göra det enkelt, kostnadseffektivt och energismart att uppgradera parkeringsplatser till laddplatser. Vi är en utmanare som påverkar branschen och drivs av att göra hållbarhet lönsamt.

Bolaget grundades 2015 av affärsdrivna IT-entreprenörer och finansieras av riskkapital. Det senaste året har präglats av stark tillväxt och nu söker vi förstärkning till vårt sälj- och marknadsteam i Stockholm.

Uppdraget är att sälja in och skapa samarbeten med fastighetsbolag, parkeringsbolag och kommuner som vill erbjuda laddplatser till sina hyresgäster, besökare och invånare. Du blir en viktig spelare i ett dynamiskt team som har Europa i sikte.

Vi tror att du gillar att göra affärer, ta egna initiativ och inspirera människor. Intresse för tekniska lösningar är bra, men viktigast är affärsmässigheten och förmågan att bygga kundrelationer. Erfarenhet inom kombinerad B2B/B2C försäljning är meriterande, men din personlighet, drivkraft och målmedvetenhet är avgörande. Du är troligtvis sugen på att jobba i en start up kultur och drivs av att lära dig nya saker och att bryta ny mark.

Kika in vår hemsida och nyhetsrum på [www.cacharge.com](http://www.cacharge.com) för att få mer info om vårt erbjudande, lösning, kunder och våra opinionsbildande aktiviteter.

För frågor om tjänsten kontakta Mårten Nyberg på [marnyb@cacharge.com](mailto:marnyb@cacharge.com) alternativt 070-727 57 90. Ansökan skickas även till Mårten.

Vi för löpande intervjuer. Välkommen med din ansökan!

cacharge