

Senior Account Manager till Ymnig AI

Start: 1 augusti 2025 | Plats: Odenplan, Stockholm (hybrid)

Om oss

Ymnig AI är ett snabbväxande bolag med spets inom generativ AI. Vi utvecklar agenter, utbildningar och förändringsprocesser som hjälper företag att ta verkliga kliv framåt i hur de arbetar med generativ AI – med människan i centrum. Vi befinner oss i en intensiv tillväxtfas och söker nu en senior account manager som vill kliva in och ta över stafettpinnen när vår nuvarande Sales Manager går på föräldraledighet. Rollen är tillsvidare och blir en nyckelperson i vårt fortsatta arbete mot att göra AI praktiskt, tillgängligt och verkligt värdeskapande.

Om rollen

Som senior account manager hos oss kommer du att:

- Jobba i ett AI driven startup där generativ AI är integrerat i alla processer och du jobbar i team med AI Agenter som avlastar dig med admin och andra tidskrävande arbetsuppgifter.
- Ansvara för att driva hela säljprocessen – från inkommande förfrågningar till fördjupade kundrelationer och utveckling av strategiskt långsiktiga kundsamarbeten
- Ha lyxen att hantera många inkommande leads tack vare att vi befinner oss i en spännande bransch och har kollegor som är välkända AI-expert. Din roll blir att förvalta och utveckla dessa till strategiska och långsiktiga kundsamarbeten i linje med vår mission
- Identifiera, driva och utveckla nya och befintliga strategiska kundkonton
- Arbeta nära vår VD och våra konsulter för att säkerställa en smidig övergång från försäljning till leverans
- Vara med och bidra till paketering, prismodeller och iterativ utveckling av våra erbjudanden
- När nuvarande Sales Manager kommer tillbaka från sin föräldraledighet förväntas ni tillsammans vidareutveckla en framgångsrik sälj- & marknadsstrategi och AI driven säljavdelning. Ert samarbete blir en nyckel till Ymnig AIs framgång.

Du kommer att jobba nära Madelen (deltid sälj), våra AI-konsulter, samt ha ett tätt samarbete med Johan, vår VD. Rollen innebär stort eget ansvar – du bygger inte bara din egen pipeline, du hjälper Ymnig AI att lyckas.

Vi tror att du är en person som...

- ✓ Har erfarenhet av komplex B2B-försäljning
- ✓ Har erfarenhet av att utveckla strategiska kundkonton, tex. i en roll som key account manager eller med ett liknande ansvar
- ✓ Erfarenhet av att ha jobbat inom tech, eller har ett tekniskt intresse och enkelt tar till dig ny teknik.
- ✓ Har förståelse och intresse för hela kundresan, från marknadsaktiviteter till sälj, leverans och utveckling.
- ✓ Trivs i ett dynamiskt sammanhang där erbjudanden utvecklas kontinuerligt
- ✓ Gillar att jobba nära kund – du är en förtroendeskapare och stängare i ett
- ✓ Är självgående, orädd, och gillar att hitta lösningar snarare än färdiga mallar
- ✓ Vill vara med och bygga något – både i kundresan och bolaget

Vad vi erbjuder

- 🌱 En nyckelroll i ett växande AI-företag med spännande framtidsutsikter
- 💼 Tillsvidareanställning med start 1 augusti, med bra onboarding tillsammans med nuvarande Sales Manager
- 👏 Ett tight team med högt förtroende, hög ambition och mycket hjärta
- 📍 Hybridarbete med närvaro på vårt kontor vid Odenplan två gånger i veckan
- 💰 Fast lön med möjlighet till andra incitament diskuteras individuellt

💌 **Låter det intressant – eller tänker du direkt på någon som skulle vara perfekt?**