

## Säljansvarig till Resona (vikariat)

Är du en driven person med ett starkt affärssinne och en passion för försäljning, marknadsföring och skapa en fantastisk kundupplevelse? Vill du vara med på en spännande resa tillsammans med ett starkt och engagerat team där vi formar framtidens bostäder och stärker Resonas närvaro och position på marknaden? Då kan du vara den vi söker! Hos oss får du möjligheten att arbeta i en dynamisk miljö där du gör skillnad varje dag!

Om oss:

Resona är ett bolag som sedan starten 2018 utvecklar bostäder med framtiden i åtanke. Vi verkar från Staffanstorps i söder till Åre i norr och utvecklar, bygger och förvaltar såväl bostadsrätter och äganderätter som hyresrätter. Vi ansvarar för hela kedjan vilket ger oss stora möjligheter att arbeta smartare och mer hållbart i varje moment. Resona står inför offensiva tillväxtmål och söker nu nyckelkompetenser som vill vara med på resan.

Vi som arbetar här är nyfikna, nytänkande, engagerade och ansvarstagande. Vi gillar att vrida och vända på saker för att hitta de bästa lösningarna. Vi ställer höga krav på oss själva samtidigt som vi är måna om att ha roligt på jobbet.

---

På sälj- och marknadsavdelningen ansvarar vi för kunderna, försäljningen, marknadsföringen, internkommunikationen samt att Resonas varumärke och position stärks.

Om rollen:

Tjänsten är ett vikariat t.om 2026-08-31

Som **Säljledare** hos Resona kommer du ha ansvar för att:

- Planera, driva, koordinera och säkerställa försäljningen i tilldelade bostadsprojekt. Du arbetar nära i team med i huvudsak marknad, projektutveckling och affärsutveckling inom Resona samt med mäklare och övriga konsulter och byråer.
- Säkerställa och planera för att intressenter och kunder i tilldelade bostadsprojekt har den information de behöver i rätt tid. Under försäljningstiden är du kundens kontaktperson hos Resona.
- Tillsammans med marknads- och försäljningschef analysera marknad, målgrupp och kunddata för att optimera försäljningsstrategier.

- Du stöttar marknadschefen i arbetet med projektens marknadsföring samt med kommunikation och marknadsföring för Resonas varumärke.

Vi är ett tight team som arbetar prestigelöst över rollgränserna för att säkerställa våra övergripande mål. Arbetsuppgifter kan därför förändras under perioder då behov uppstår.

Du rapporterar till Marknadschef (Tf Försäljningsansvarig).

Vi söker dig som:

- Har dokumenterad erfarenhet av försäljning inom bostadsbranschen. Har du arbetat med nyproduktion är det meriterande.
- Har driv och får saker att hända, utan att tappa fokus på detaljerna.
- Har mycket god kommunikationsförmåga (tal och skrift).
- Har dokumenterad erfarenhet av roller där du framgångsrikt drivit det operativa arbetet i projekt.
- Har erfarenhet av att beställa och koordinera event samt marknadsföring.

Likt oss är du prestigelös, engagerad och ansvarstagande – och tycker att det är fantastiskt roligt och givande att utveckla framtidens bostäder.

Vad vi erbjuder:

- En inspirerande och entreprenöriell arbetsplats med branschens trevligaste kollegor.
- Möjlighet till personlig och professionell utveckling.
- En nyckelroll i sälj, marknad och kundteamet och delaktighet i bolagets tillväxtresa.
- Kontor i centrala Stockholm.

Är du den vi söker?

Om det här låter som en tjänst för dig, skicka in din ansökan via e-mejl till [karriar@resona.se](mailto:karriar@resona.se). Vi rekryterar löpande, så vänta inte med att skicka in din ansökan! Vi ser fram emot att höra från dig och få veta mer om hur just du kan bidra till Resonas fortsatta framgång!

Om Resona

Resona utvecklar, bygger och förvaltar en mix av bostadsrätter, äganderätter och hyresrätter. Med fokus på innovation och hållbarhet skapar Resona framtidens bostäder. Verksamheten tar ansvar för hela förädlingskedjan, från affärsutveckling, projektutveckling och entreprenad till förvaltning. Resonas portfölj innehåller över 3 500 bostäder i elva kommuner – från Staffanstorps i söder till Åre i norr.