

# Patrik Holm

Key Account Manager

Birger Jarlsgatan 43, 114 45 Stockholm · patrik.holm@gmail.com · +46 73 012 34 56

18 April 2026

## Annika Petersson

Microsoft Sverige

Hej Annika Petersson,

Jag söker tjänsten som Key Account Manager på Microsoft Sverige med starkt engagemang för strategisk kundrelationshantering och affärsutveckling inom enterprise-segmentet. Jag har 9 års erfarenhet från B2B-försäljning av mjukvaru- och molnlösningar, varav 5 år i KAM-roller med ansvar för kundportföljer på 80–150 miljoner kronor per år och ett team om 3 interna säljspecialister.

I min nuvarande roll på ett IT-bolag ansvarar jag för 8 strategiska storkundskonton inom bank och försäkring. Under 2024 uppnådde jag 118 procent av min försäljningskvot och expanderade en befintlig kundrelation från ett ramavtal värt 12 miljoner kronor till 31 miljoner kronor på 14 månader, genom att identifiera korsförsäljningsmöjligheter inom molntjänster och cybersäkerhet. Jag har genomfört 6 framgångsrika upphandlingsprocesser och har stark vana av att presentera affärscase för C-level-beslutsfattare.

Microsoft Sveriges ställning som ledande inom molntransformation och ert ekosystem av partnerskap med de största svenska enterprise-bolagen är det som driver mitt intresse för just denna roll. Jag arbetar konsultativt och bygger långsiktiga relationer baserade på affärsnytta, och ser Microsofts produktportfölj – med Azure, M365 och Dynamics 365 i centrum – som en fantastisk plattform för att skapa riktigt värde för kunderna. Jag hoppas på ett samtal om hur jag kan bidra till er säljorganisation.

Med vänliga hälsningar,

Patrik Holm