*HellermannTyton AB är ett helägt dotterbolag till HellermannTyton Group med bas i London. Koncernen har bolag i 37 länder med en total omsättning på c:a 7,5 miljarder SEK. HellermannTyton AB har dotterbolag i Norge och Ryssland samt filialer i Finland och Danmark med en sammanlagd omsättning på c:a 350 miljoner SEK. Från Sverige distribuerar vi våra produkter via outsourcat lager direkt till samtliga kunder i Sverige, Finland, Danmark och Norge. Vi är ledande på att organisera kabel och ledning med produkter och system inom områdena – skydda, fästa, märka, bunta och koppla - , och HellermannTyton är ett välkänt varumärke hos våra kunder. Dessa är främst fordonsindustrin, övrig OEM/industri samt elinstallatörer & energiverk genom elgrossister.*

# **Säljare OEM/Industri**

# **Östra Sverige med Stockholm/Mälardalen**

Peter Lindberg går i pension efter mer än 25 års anställning på HellermannTyton och vi söker hans efterträdare. Vi vill fortsätta Peters mycket framgångsrika samarbete med OEM kunder och tillverkande industri och fortsätta att växa på vårt Östra distrikt. Vi söker en säljare med energi, kundfokus, teknikförståelse och brinnande intresse för försäljning. Distriktet omfattar bl.a Östergötland, Södermanland, Uppland, Västmanland, Närke, Dalarna och Gästrikland, centrerat kring Mälardalen. Lämplig placeringsort är Stockholm, där vi har vårt huvudkontor i Kista med 25 personer.

***Tjänsten***

Tjänsten kräver ett starkt kundfokus med brinnande intresse och hög kompetens inom försäljning där en av framgångsfaktorerna är att identifiera, skapa, förvalta och utveckla affärer. Det är viktigt att arbeta på ett strukturerat sätt och identifiera potentiella kunder och bearbeta dessa med målmedvetenhet och energi. Arbetet ställer stora krav på förmågan att hantera hela sälj- och affärsprocessen från ax till limpa, varför vi helst även ser god erfarenhet från pris- och offertarbete. Arbetet är självständigt och förutsätter en stark vilja och drivkraft att utveckla distriktet både vad det gäller tillväxt och lönsamhet.

***Din bakgrund:***

Du har erfarenhet av försäljning till OEM/Industri, samt en teknisk bakgrund eller tydlig tekniskt förståelse. Du är affärsmässig och ser alltid bästa kundnytta som en självklarhet, samtidigt som affärsmål för företaget uppnås. För att lyckas med detta tror vi att du har en hög grad av social kompetens, med förmågan att skapa, förvalta och utveckla personliga relationer såväl extern som internt. Du ska ha energi att arbeta ensam, men kompetens att samverka i ett lag. Du har ordningssinne med ett strukturerat arbetssätt, god datavana och vi ser gärna att du har förmågan att uttrycka dig i tal och skrift både på svenska och engelska. En av framgångfaktorerna i detta säljjobb är det personliga mötet med kunden varför du också ser bilresor med övernattningar som en naturlig del i säljarbetet.

***Vi erbjuder:***

Ett fritt och självständigt arbete med goda förtjänstmöjligheter, där kundfokus, vilja och resultat premieras. Vi har ett kvalitativt, konkurrenskraftigt och kundanpassat produktutbud, som gör varje kundmöte till en god affärsmöjlighet. Förutom ett bra produktutbud har vi en mycket bra intern support, som gör allt för att stödja dig, samt hantera och minimera reklamationer och kundklagomål. Detta ska även vara ett prioriterat område för dig. Vårt lag karaktäriseras av stort engagemang och hög kompetens, med en kultur och värdegrund, som lett till låg personalomsättning.

## Närmare information:

Vill du veta mer om tjänsten är du välkommen att kontakta rekryteringskonsult, Donald Mannerdahl,

08-446 19 60.

Din ansökan med personligt brev och meritförteckning vill vi att du skickar senast den 29/4 per epost till hellermanntyton@mannerdahl-rekrytering.se