

HellermannTyton AB är ett helägt dotterbolag till HellermannTyton Group med bas i London. Koncernen har bolag i 38 länder med en total omsättning på c:a 9 miljarder SEK. HellermannTyton AB har dotterbolag i Norge och Ryssland samt filialer i Finland och Danmark med en sammanlagd omsättning på c:a 400 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 fordonsindustri, övrig OEM/industri samt elinstallatörer & energiverk genom elgrossister.



Försäljningschef OEM & Grossist

Vår nuvarande försäljningschef Björn går vidare inom HellermannTyton till en roll som Sverigechef och vi söker därför hans ersättare. Björn kommer att ta hand om sin efterträdarens introduktion och överlappning. Vi vill fortsätta vårt mycket framgångsrika samarbete med slutkunder och elgrossister, varför erfarenhet från elbranschen är av högsta betydelse i en framgångsrik roll som säljchef.

Tjänsten:

Tjänsten avser kundsegmenten:

- OEM industri, (exklusive Fordonsindustri)
- Slutkunder Elinstallation, Energiverk resp Drift & Underhåll genom Grossister

Rollen kräver en energisk och drivande personlighet, med ett coachande och lyssnande ledarskap. Vi tror att du är strukturerad och lösningsorienterad, och inger förtroende och följer upp, samt reflekterar på ett dynamiskt sätt. Du har ett starkt kundfokus med hög kompetens inom försäljning, där några av framgångsfaktorerna är att identifiera, skapa, förvalta och utveckla affären inom samtliga kundsegment. Din placering är på vårt huvudkontor i Kista, men som säljchef ingår givetvis resor för att arbeta nära både säljkår och kunder. Säljkåren består av nio personer fördelade på fyra distrikt. Försäljningschef OEM & Grossist ingår i den svenska ledningsgruppen.

Din bakgrund:

Du har dokumenterad erfarenhet som säljchef och ledare. Du har gedigen erfarenhet från elbranschen. Det är meriterande med någon form av eftergymnasial marknadsföringsutbildning. Du arbetar 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 externt som internt. Du ska ha energi att arbeta drivande och kompetens att samverka i ett lag via ett gott ledarskap med en flexibel och humanistisk framtoning. Du har god uttrycksförmåga i både svenska och engelska.

Vi erbjuder:

Ett välkänt, marknadsledande varumärke med gott rykte i branschen. Ett fritt och självständigt arbete med goda villkor, 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 kompetent organisation med effektiva processer. Vi 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 och företaget är du välkommen att besöka vår hemsida på www.hellermanntyton.se eller kontakta rekryteringskonsult, Donald Mannerdahl, tel 08-4461960.

Din ansökan med personligt brev och meritförteckning vill vi att du skickar senast den 27 januari per epost till hellermanntyton@mannerdahl-rekrytering.se