



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 och Danmark. Vi är ledande på att organisera kabel och ledning med produkter och system inom områdena – skydda, fästa, märka, bunta och koppla. Våra kunder är främst fordonsindustrin, övrig industri samt elinstallatörer & energiverk genom elgrossister.

Säljare Västra Sverige

Elinstallatörer, Energiverk & MRO genom Elgrossister

Tommy Orest går i pension efter 18 års anställning och vi söker hans efterträdare. Vi vill fortsätta Tommys mycket framgångsrika samarbete med slutkunder inom elinstallation, energiverk och industrins drift & underhåll, samt elgrossister. Vi söker därför en ny säljare med kompetens, energi, kundfokus och brinnande intresse för försäljning till vårt västra distrikt. Distriktet omfattar bl a Västergötland, Värmland, Dalsland, Bohuslän och del av Halland. Lämplig placeringssort är Göteborg, där vi har ett kontor i Västra Frölunda med 10 personer.

Tjänsten:

Tjänsten kräver ett starkt kundfokus med hög kompetens inom försäljning, där några av framgångsfaktorerna är att identifiera, skapa, förvalta och utveckla affärer med både Elgrossister och våra gemensamma slutkunder. Det är viktigt att samarbeta på ett strukturerat sätt med Elgrossisterna, identifiera slutkunder och bearbeta dessa med målmedvetenhet och energi. Arbetet ställer stora krav på kompetens inom el-området för att nå fram till kunden på ett trovärdigt och professionellt sätt. Arbetet är självständigt och förutsätter en stark vilja och drivkraft att utveckla distriktet både vad det gäller tillväxt med lönsamhet och kundtillfredsställelse. Samverkan med distriktskollega inom Sälj OEM/Industri, kollegor i övriga distrikt inom Sälj Grossist, samt Kundsupport och Produktchefer är viktig för att lyckas.

Din bakgrund:

Du har erfarenhet av försäljning till elgrossister och/eller installationsleden, samt en hög förståelse för elinstallation, installationsteknik och elmateriel. Du bör ha en elteknisk utbildning och det är meriterande om du arbetat som elektriker. Du är affärsmässig och ser alltid bästa kundnytta som en självklarhet, samtidigt som affärs mål 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 ensam, men kompetens att samverka i ett lag. Du har ordningssinne med ett strukturerat arbetssätt, god datavana och med förmågan att uttrycka dig i tal och skrift. En av framgångsfaktorerna i detta säljjobb är det personliga mötet med kunden, varför du också ska se resor med övernattningar som en naturlig del i säljarbetet. Du är framgångsrik och vill ta ett nytt steg!

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 kundpassat 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. Vårt lag karaktäriseras av stort engagemang och hög kompetens, med en kultur och värdegrund, som lett till låg personalomsättning. Vi ser gärna både manliga och kvinnliga sökande.

Närmare information:

Vill du veta mer om tjänsten är du välkommen att besöka företagets 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 28/2 per epost till hellermanntyton@mannerdahl-rekrytering.se