

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.



## Säljare Automotive

Göteborg / Västra Frölunda

Vi söker en säljare med energi, kundfokus och brinnande intresse för försäljning inom fordonsindustrin. Placeringsort är Göteborg/Västra Frölunda där du tillsammans med nio kollegor kommer att svara för HellermannTytons fortsatta framgångar mot underleverantörer inom och utanför rikets gränser. Vi har en sammansvetsad säljavdelning som gillar sina jobb och värdesätter ett samarbete där kunden alltid är i fokus. Bilresor och övernattningar är en naturlig del av det uppsökande försäljningsjobbet. I dagsläget beräknar vi att antalet övernattningar med god planering blir ca 30-40 per år.

### Profil:

Det är önskvärt att Du har arbetat med försäljning samt har erfarenhet inom fordonsindustrin. Du har starkt kundfokus med intresse för försäljning med en förmåga att göra, förvalta och utveckla affärer. Du är affärsmässig och ser alltid bästa kundnytta som en självklarhet, samtidigt som affärs mål för företaget uppnås. Vi tror att du har en hög grad av social kompetens med förmågan att förvalta och utveckla personliga relationer, såväl externt som internt. Du ska ha energi att arbeta ensam men kompetens att samverka i ett lag. Arbetet ställer stora krav på att hantera hela sälj- och affärsprocessen, varför vi helst ser att du har erfarenhet från pris-, offert och avtalsarbete. Du har ordningssinne med ett strukturerat arbetssätt med god datavana. Du har lätt för att uttrycka dig i tal och skrift både på svenska och engelska, kunskaper i tyska är meriterande. Vi förutsätter att du har en stark vilja och drivkraft att utveckla dina distrikt mot både ökad tillväxt och lönsamhet. En av framgångsfaktorerna i detta säljjobb är det personliga mötet med kunden, varför du också ska se bilresor med övernattningar som en naturlig del i säljarbetet.

### Vi erbjuder:

Ett fritt och självständigt arbete med goda förtjänstmöjligheter där ambition, kundfokus och vilja att lyckas 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 hantera och minimera reklamationer och kundklagomål, vilket även ska vara ett prioriterat område för dig. Vi erbjuder både interna och externa utbildningar så att du ska känna höjd kompetensnivå och personlig utveckling som ett mervärde i att vara anställd hos HellermannTyton. Vi verkar på en global arena med många internationella underleverantörer och tillverkare varför tjänsten även erbjuder en del utlandsresor.

### Närmare information /Ansökan:

I denna rekrytering samarbetar vi med Mannerdahl Rekrytering & Organisationsutveckling AB. 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 per epost senast den 14 januari till:

[hellermanntyton@mannerdahl-rekrytering.se](mailto:hellermanntyton@mannerdahl-rekrytering.se)