



Vi expanderar på Flex Scandinavia AB och söker nu en affärsfokuserad och hängiven **AFFÄRSUTVECKLARE med KAM-ansvar**

Som AFFÄRSUTVECKLARE med KAM-ansvar kommer du arbeta med prioriterade affärsdrivande projekt såsom uppbyggnad av återförsäljarled och kedjekonstellationer för samtliga våra sex varumärken samt ansvara för en fortsatt god relation och utveckling av nyckelkunder. Du förväntas, inom ramen för bolagets utsatta strategiska riktning, förvalta och förädla befintliga affärsmodeller samt utveckla nya.

Du är en person med god affärsförståelse som trivs i en marknadsnära miljö och förstår vikten av strukturerat och effektivt säljarbete för att utveckla affären hos befintliga kunder, men också ständigt vara på jakt efter nya inom de strategiska kundsegment vi arbetar mot.

I affärsdiskussioner möter du huvudsakligen återförsäljare och uthyrare med olika inriktningar där blandningen av affärsutveckling och säljarbete varvas med produktutbildning och demonstration. Ett viktigt moment för att lyckas handlar också om att träffa slutanvändare där fokus ligger på utbildning och demonstration samt ta in synpunkter för att långsiktigt skapa ett ökat kundvärde. Du arbetar tätt i samarbete med Säljledare & KAM, samt våra utesäljare, och rapporterar direkt till VD.

Ett av dina prioriterade ansvarsområden kommer vara att aktivt utveckla den påbörjade uppbyggnaden av ett heltäckande återförsäljarnät för varumärket EGO Power+ som vi distribuerar exklusivt på svenska marknaden för Park & Trädgårdsmaskiner.

Vi ser att du har erfarenhet av liknande återförsäljaruppbyggnad och försäljningsarbete, inom det aktuella området- El-handverktyg Bygg, Industri, Måleri och/eller Park & Trädgård. Har du även ledarskaps erfarenhet är detta ett plus.

Till stöd för att nå mål och högt ställda förväntningar finns engagerade kollegor och tekniska resurser där du förväntas arbeta proaktivt i en föränderlig miljö för att bidra till vår positiva utveckling.

Då belastningsgraden varierar under året är vikten av självledarskap stor då arbetsuppgifterna kräver stort egenansvar.

Vår företagskultur bygger på en gemensam strävan om delaktighet och engagemang från våra anställda därför är viljan att ständigt utveckla bolaget mot gemensamma mål en förutsättning.

Vikten är således stor att visa intresse och engagemang i företagets hela verksamhet och vara allmänt behjälplig vid behov.

Placeringsort för tjänsten är i första hand vårt kontor i Karlstad.



Kravprofil

- Du har minimum tre års erfarenhet av försäljning mot återförsäljare inom vår bransch.
- Du är mål- och resultatfokuserad med ett stort intresse för att göra affärer och har förmågan att bygga långsiktiga affärsrelationer.
- Du har vana och möjlighet att resa i tjänsten.
- Kunna tekniskt demonstrera våra maskiner och tillbehör.
- Har ett strukturerat arbetssätt och har vana, och ser nyttan av, att digitalt planera och dokumentera ditt arbete, besök och utveckling av affären.
- Mycket goda färdigheter i tal och skrift i svenska samt goda färdigheter i tal och skrift på engelska.

Meriterande

- Kännedom, och arbetat B2B, i grönyttebranschen Park & Trädgård.
- Bearbetat återförsäljare och/eller uthyrare inom det aktuella området EI-handverktyg och/eller Park & Trädgård.
- Arbetat som återförsäljare och/eller uthyrare inom det aktuella området EI-handverktyg och/eller Park och trädgård.
- Tekniskt intresse och förståelse för företagets kundbas.
- Kunskap från affärssystemet Pyramid.
- Erfarenhet av ledarskap samt personalansvar

Du erbjuds

- En nyckelroll med goda möjligheter att utvecklas inom företaget.
- Ett variationsrikt stimulerande arbete där Du ytterst formar tjänsten.
- En trygg och stabil kollektivavtalsansluten arbetsgivare.
- Möjlighet att få arbeta med produkter och tjänster som svarar upp mot våra kunders högt ställda krav.

Tjänsten är en tillsvidareanställning heltid. Provanställning 6 mån. Tillträde enligt överenskommelse.

Sök senast **2021-03-15** företrädevis via CV och personligt brev till fredrik@flexscandinavia.se eller genom att dela din LinkedIn profil inklusive CV till Fredrik Sandberg, VD Flex Scandinavia AB.

Intervjuer sker löpande och tjänsten kan komma att tillsättas innan ansökningstidens slut.

Vid frågor eller funderingar om tjänsten vänligen kontakta
VD Fredrik Sandberg på 054- 444 29 52 eller fredrik@flexscandinavia.se.

Välkommen med din ansökan!

Flex Scandinavia AB har sedan 1940-talet varit generalagent i Sverige för **FLEX®** vilket innebär att vårt företag förfogar över kunskaper och erfarenheter som är värdefulla för att ge användarna bästa möjliga handledning och utnyttjande av sin maskin. Under de senaste 15 åren har vi fortsatt att utveckla dessa erfarenheter vidare genom att utveckla tillbehör i egen regi till maskinerna, tillbehör som möter maskinernas höga krav och som presenteras i varumärket **FLEXXTRA®**. I vår produktportfölj finns även högkvalitativa **LENOX®** sågblad och hålsågar samt urstarka 56-volts batterimaskiner för professionell park- och trädgårdsskötsel från **EGO Power+®** samt **WOLFF®** mattstrippers och **H&H®** luftrenare. Ett stort fokus ligger även på att vidareutveckla kundservicen via vårt servicecenter **FSC** samt genom välutvecklade och användarvänliga Web-tjänster. Vi är ett helägt dotterbolag till Ahlsell AB och vår kundbas domineras av återförsäljare inom måleri, industri, bygg, bil&båt rekonditionering, park&trädgård samt uthyrningsbolag i Sverige. Vårt kontor, lager och serviceverkstad ligger i Karlstad. Vi är certifierade enligt ISO9001 & ISO14001.

www.flexscandinavia.se

www.gronaverktyg.se

