



FLEX SCANDINAVIA AB söker nu en driven och hängiven Säljfokuserad Marknadskoordinator

Flex Scandinavia AB är distributör av maskiner och tillbehör till den svenska Hantverkar- och Park& Trädgårdsmarknaden. Vi är ett helägt dotterbolag till Ahlsell AB och vår kundbas domineras av återförsäljare inom måleri, industri, bygg, bilrekond, park&trädgård samt uthyrningsbolag i Sverige.

Vårt kontor och lager ligger i Karlstad och här finner du också vår serviceverkstad där vi utför service och garantireparationer av våra varumärken **FLEX Power Tools®**, **WOLFF®**, **EGO Power+®** och **H&H®** samt även för maskiner från **PALLMAN®** och **EXACT®** rörsågar.

Vi är 20 personer i bolaget och vi erbjuder en arbetsplats med utrymme för individens egen drivkraft och engagemang, där vi tillsammans gör affärer på ett okomplicerat, effektivt och ansvarsfullt sätt. Vi är certifierade enligt ISO9001 och ISO14001 och har kvalitetsmedvetandet på hög nivå i alla våra processer.

Du som söker denna tjänst som säljfokuserad marknadskoordinator är en person som trivs i en kundnära miljö som förstår vikten av god kundvård och service för att nå långsiktig framgång. Du har god känsla för sociala relationer och har erfarenhet att hantera och vårda kundrelationer inom B2B.

Du är stationerad i Karlstad och arbetar dels med marknadskoordinering, dels med vår försäljning i bolaget. Du tillhör marknadsgruppen och arbetar tätt med säljarna samt arbetar proaktivt för att utveckla våra affärer.

Rollen som marknadskoordinator innebär att vara aktiv och drivande i vårt marknadsföringsarbete. Du planerar centrala och lokala kampanjer tillsammans med regionsäljarna och KAM och koordinerar arbetet med kontoret i Karlstad.

Du har en central roll vid planering och genomförande av mässor i Sverige samt arbetar tätt med vår Art Director inom våra områden rörlig media, slutkundsreportage samt vår annonsering i tryckta och rörliga medier.

Vid högt tryck på innesäljgruppen arbetar du även som behovsstyrd innesäljare. Här utgör du en viktig funktion i försäljningsarbetet och du har huvudsakligen kontakt med våra återförsäljare i Sverige samt stödjer våra egna regionsäljare, KAM och affärsutvecklare i försäljningsprocessen.

Egenskapen att kunna stanna upp, reflektera och hantera flera parallella aktiviteter är en värdefull egenskap.

Du arbetar med företagets hela produktportfölj och kundstock samt hanterar inkommande ärenden främst via email/telefon och registrerar order i vårt affärssystem. Du har en viktig relation med kunden, diskuterar och guidar kunden till rätt maskin och tillbehör samt tar initiativ till att skapa merförsäljning. Uppsökande aktiviteter i samband med exempelvis kampanjer förekommer också, dock i mindre omfattning.



Du är en person med god affärsförståelse, gärna med erfarenhet av branschen vi befinner oss i, och som förstår vikten av strukturerat och effektivt säljarbete för att utveckla affären hos befintliga och nya kunder. 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.

Kravprofil

- Du är supportinriktad samt mål- och resultatfokuserad och har devisen att en nöjd kund är en återkommande kund.
- Tidigare arbetat inom B2B inom marknad eller försäljning.
- Arbetat med B2B-mässor som utställare eller arrangör.
- Du är strukturerad och organiserad och van att arbeta självständigt under hög leveranstakt.

Meriterande

- Färdigheter i Adobe-paketet främst Photoshop och Illustrator.
- Kunna demonstrera el-handverktyg och tillbehör.
- Erfarenhet av ledarskap med- eller utan personalansvar.
- Kunskap från affärssystemet Pyramid.
- Arbetat på företag som bedriver agenturverksamhet med målgruppen återförsäljare och/eller uthyrare inom det aktuella området el-handverktyg och/eller park och trädgårdsmaskiner.
- Arbetat som återförsäljare och/eller uthyrare inom det aktuella området el-handverktyg och/eller park och trädgård.

Du erbjuds

- En roll som viktig länk i bolagets fortsatta framgång.
- En trygg och stabil arbetsgivare med kollektivavtal.
- Bli en del av ett positivt och drivet gäng där beslutsvägar är korta och personalen i företaget har stor påverkansgrad och involvering.

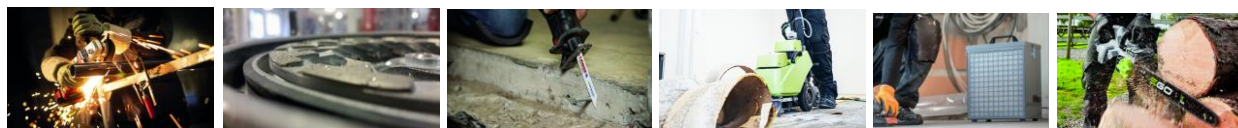
Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid, stationerad i Karlstad. Provanställning 6 mån.
Tillträde snarast enligt överenskommelse.

Sök senast **2022-12-15** genom att skicka CV och personligt brev till Fredrik Sandberg, VD Flex Scandinavia AB på email: fredrik@flexscandinavia.se.

Vid frågor angående tjänsten vänligen kontakta Fredrik Sandberg på email eller telefon: 054 – 444 29 52.

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

Välkommen med din ansökan!



<https://www.flexscandinavia.se/sv/>

<https://www.gronaverktyg.se/>

