



FLEX SCANDINAVIA AB söker nu en affärsfokuserad och hängiven TEAM-ledare INNESÄLJ

Flex Scandinavia AB är distributör av maskiner och tillbehör på 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 **TEAM-ledare** hos oss 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, arbetsledning av personer samt hantera och vårda kundrelationer.

Du är stationerad i Karlstad och arbetar dels som innesäljare, dels som teamledare för gruppen av totalt tre innesäljare inkluderat dig själv.

Som innesäljare utgör du en viktig funktion i försäljningsarbetet och du har daglig kontakt främst med våra kunder i Sverige samt stödjer våra egna regionsäljare, KAM och affärsutvecklare i försäljningsprocessen. Egenskapen att kunna stanna upp och tänka till 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 inkommande order i vårt affärssystem. Du har en viktig relation med kunden och 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.

Rollen som team-ledare innefattar bland annat att leda, coacha och motivera det dagliga innesäljararbetet samt vara delaktig i marknadsarbetet och medlem i marknadsgruppen. Du planerar och strukturerar arbetet i innesäljar-gruppen, kommunicerar och följer upp pågående säljaktiviteter och ärenden samt har den generella överblicken och säkrar kvalitetsmässigt driften och bemanning i gruppen. Du har även en central roll vid planering av mässor i Sverige samt är behjälplig vid planering och utformning av kampanjer och aktiviteter tillsammans med vårt säljteam.

Du är en person med god affärsförståelse och gärna erfarenhet av branschen vi befinner oss i 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 som innesäljare och/eller team ledare.
- Erfarenhet av ledarskap med- eller utan personalansvar.

Meriterande

- Arbetat på företag som bedriver agenturverksamhet med målgruppen återförsäljare och/eller uthyrare inom det aktuella området EI-handverktyg och/eller Park och trädgårdsmaskiner.
- 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.
- Kunna tekniskt demonstrera våra maskiner och tillbehör.

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.

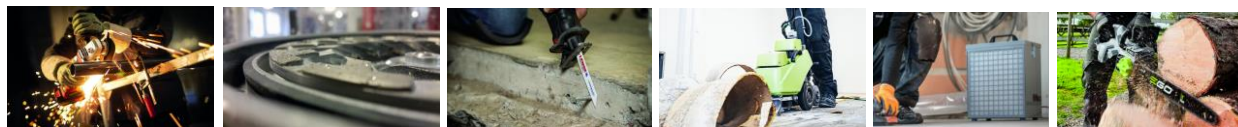
Sök senast **2022-06-27** genom att skicka CV och personligt brev till Fredrik Sandberg, VD Flex Scandinavia AB på email: fredrik@flexscandinavia.se.

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.

Vi ser fram emot att höra ifrån dig!

Välkommen med din ansökan



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

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

