

Nu söker vi en hängiven och driven regionansvarig utesäljare för:

Sverige Syd

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

Som regionansvarig utesäljare på Flex Scandinavia AB kommer du att arbeta med försäljning av maskiner och tillbehör från samtliga våra varumärken däribland FLEX® elektriska handverktyg, tillbehörsvarumärkena FlexXtra & Lenox samt park & trädgårdsmaskiner från EGO® Power+ 56V. Din region omfattas av Blekinge, Halland, Kalmar län, Kronobergs län & Skåne.

Du tar ansvar för utveckling av nya och befintliga kundrelationer genom en effektiv planering och bearbetning av distriktet. Din vardag spenderas på fältet hos kunderna, på demodagar och mässor samt att du skriver avtal med befintliga och nya lokala kunder. Du utgår från hemmet och vi ser att du är bosatt strategiskt så att du når ditt distrikt på ett så bra sätt som möjligt. Bil ställs till förfogande.

I affärsdiskussioner möter du huvudsakligen återförsäljare och uthyrare med olika inriktningar, men en viktig del handlar också om att träffa slutanvändare där fokus ligger på problemlösning och teknik. Du ansluter till gruppen av fem befintliga utesäljare och arbetar tätt med Säljledare och VD.

Vi ser gärna att du har erfarenhet av liknande försäljningsarbete mot återförsäljarledet, gärna inom det aktuella området- EI-handverktyg och tillbehör.

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.

Kravprofil

- Du har några års erfarenhet av försäljning mot återförsäljare.
- Du är driven och motiveras av utmaningar och personlig utveckling.
- Du har vana att vara en resande försäljare.
- Du har förmåga att skapa positiva och långsiktiga relationer.
- Kunna tekniskt demonstrera våra verktyg och tillbehör.
- Se affären och koppla ihop denna med kundnytta för framgångsrika återkommande affärer.
- Du har ett strukturerat arbetssätt och har vanan och ser nyttan av att digitalt planera och dokumentera ditt arbete och besök.
- Kommunikerar obehindrat på svenska i tal och skrift.



Meriterande

- Bearbetat återförsäljare och/eller uthyrare inom det aktuella området EI-handverktyg och tillbehör.
- Arbetat som återförsäljare och/eller uthyrare inom det aktuella området EI-handverktyg och tillbehör.
- Tekniskt intresse och förståelse av måleri, bygg och industri.
- Kunskap från affärssystemet Pyramid.
- Arbetat i CRM.
- Goda kunskaper i Engelska.

Du erbjuds

- En nyckelroll med goda tillväxtpotentialer.
- Ett variationsrikt roligt 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 snarast möjligt, eller enligt överenskommelse.

Intervjuer sker löpande och anställning kan ske innan sista ansökningsdag.

Sök senast **2020-01-03** via CV och personligt brev till fredrik@flexscandinavia.se eller genom att dela din LinkedIn profil inkl CV till Fredrik Sandberg, VD Flex Scandinavia AB.

Vid frågor eller funderingar om tjänsten vänligen kontakta Säljledare Roger Tordby 070-571 14 71 eller VD Fredrik Sandberg på 054- 444 29 52.

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 FLEX-maskin. Under de senaste åren har vi fortsatt att vidareutveckla dessa erfarenheter genom att även i egen regi utveckla tillbehör till maskinerna. Dessa tillbehör möter samma höga krav som maskinerna och presenteras i varumärket **FLEXXTRA®**. Vi vill helt enkelt ta fullt ansvar och säkerställa hela arbetsprocessen till bästa möjliga kostnadseffektivt för återförsäljare och slutanvändare. Ett stort fokus ligger även på att vidareutveckla kundservicen bl.a. genom vårt servicecenter FSC samt genom välutvecklade och enkla Web- tjänster. I vår produktportfölj finns även högkvalitativa **Lenox®** sågblad och hålsågar samt urstarka batterimaskiner för professionell park- och trädgårdsskötsel från **EGO® Power+ 56V**. Vår kundbas domineras av återförsäljare inom måleri, industri, bygg, bilrekonstruktion, 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

