



Nu söker vi en hängiven och driven

Regionansvarig utesäljare Mellansverige

Vi är ett bolag på frammarsch och utökar nu säljstyrkan med ytterligare en utesäljare.

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 FLEX® el-handverktyg, WOLFF mattstrippers och slipmaskiner, H&H lufttrenare, EGO® Power+ 56V park & trädgårdsmaskiner samt tillbehörsvarumärkena FlexXtra & Lenox. Din region omfattas av Mellansverige där du kommer bearbeta befintliga och nya kunder på ett fördjupat sätt i linje med vår affärsplansstrategi. Initialt kommer fokus ligga på återförsäljaretablering samt slutkundsbesök hos grönytekunder samt bredda vår kundbas mot våra befintliga kundgrupper Måleri, Järnhandlare och Uthyrare med våra övriga varumärken. Värmland kommer att drivas som ditt eget distrikt med ordinär bearbetning av hela vår varumärkesportfölj.

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 regionala kunder. Du utgår från hemmet och vi ser att du är bosatt strategiskt så att du når ditt distrikt på effektivast sätt.

I affärssamtal 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 demonstration. Du ansluter till gruppen av fyra regionsäljare och arbetar tätt med Säljledare och Affärsutvecklare.

Vi ser gärna att du har erfarenhet av liknande försäljningsarbete mot återförsäljarledet, inom det aktuella området Park & trädgårdsmaskiner och/eller El-handverktyg industri/bygg.

Till stöd för att nå mål och förväntningar finns engagerade kollegor både i säljgruppen och vid vårt huvudkontor och lager i Karlstad där vi också har komplett demo- och showroom.

Kravprofil

- Senior 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 på ett utvecklande och kreativt sätt 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.
- Kommuniserar obehindrat på svenska i tal och skrift.

Meriterande

- Bearbetat återförsäljare och/eller uthyrare inom det aktuella området El-handverktyg och/eller Park & Trädgårdsmaskiner.
- Kunskap från affärssystemet Pyramid.
- Arbetat med datoriserad CRM.
- BE körkort
- Kunskaper i Engelska.

Du erbjuds

- En nyckelroll med goda tillväxtmöjligheter.
- 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.

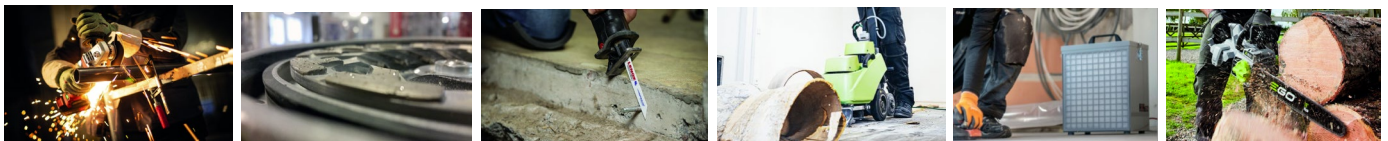
Tjänsten är en tillsvidareanställning heltid. Provanställning 6 mån.
Tillträde snarast möjligt, eller enligt överenskommelse.

Sök senast **2023-03-25** 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 Roger Tordby på email roger@flexscandinavia.se eller tel.: 070-571 14 71

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

Välkommen med din ansökan!



www.flexscandinavia.se

www.gronaverktyg.se

