

Just nu söker vi två distriktssäljare, till områdena: Malmöhus län och Göteborg/ Bohus län.

Tjänsten är en direktrekrytering och kan komma att tillsättas innan sista dag för annons. Vänta därför inte med att skicka in din ansökan då urval sker löpande.

Om tjänsten

Som distriktssäljare på Visab i Skandinavien AB kommer du att ansvara för att identifiera och bygga upp nya kundrelationer, vidareutveckla befintliga och göra affärer som resulterar i långsiktiga samarbeten. Du ansvarar för ditt specifika distriktområde riktat mot företagskunder. Dina möten spenderas i stor utsträckning på plats ute hos kunden. Genom god struktur och planering säkerställer du goda samarbeten och arbetar löpande med utveckling av våra erbjudanden och kundkontakter.

Du kommer verka inom ett område som redan idag har en upparbetad omsättning, men där det finns hög potential till ökade volymer med din framtida bearbetning.

Om verksamheten

Visab i Skandinavien Ab, säljer produkter inom städ och rengöring till företagskunder runt om i Sverige. Vi letar ständigt efter sätt att utveckla och effektivisera, samtidigt som vi värnar om de relationer och produkter vi får möjlighet att förvalta. Vårt mål är att hjälpa våra kunder skapa en god arbetsmiljö. Vi hjälper våra kunder att utrusta sina verksamheter med produkter som är anpassade efter deras förutsättningar, krav och behov. Vilket kräver kunskap och erfarenhet. Något som vi på Visab har lång erfarenhet utav efter mer än 25 år i branschen.

Vi arbetar aktivt för att skapa ett komplett sortiment inom städ- och rengöring med unika produkter. I och med vårt stora produktsortiment kan vi erbjuda allt från enstaka produkter till kompletta helhetslösningar inom konceptet städ och rengöring. Vilket även går i linje med vår vision som handlar om att *"leverera hög service och pålitliga produkter för såväl de mindre som större aktörerna på den svenska marknaden"*.

Vem är du?

För att trivas i roller ser vi att du ska vara en passionerad och driven säljare som sätter kunden i fokus, med god erfarenhet av att utveckla och bibehålla relationer. Vi tror att du kommer med tidigare erfarenhet från B2B försäljning och att du som

person har god struktur, planering och affärsmässighet i allt du gör. Du sätter höga mål för dig själv och arbetar hårt för att uppnå dem. Du har förmåga att ta ansvar och självständigt driva ditt arbete framåt.

Utbildning

Du har erfarenhet av framgångsrik försäljning med goda resultat och vi ser gärna att du har någon typ av utbildning inom försäljning i bagaget.

- Fullständig gymnasieexamen.
- Goda kunskaper i Officepaketet.
- Innehar B-körkort (tjänstebil ingår i rollen).
- Goda kunskaper i svenska och engelska, såväl skriftligt som muntligt ser vi som ett krav.

Övrigt

Start: Enligt överenskommelse

Plats: Malmöhus län alternativt Göteborg/ Bohus län.

Lön: Enligt överenskommelse

Vi sätter hög vikt vid dina personliga egenskaper och din vilja att stärka oss långsiktigt. Har du frågor om tjänsten, tveka inte att kontakta Jan-Erik (ansvarig för säljteam) på 070-873 84 77.

Ansökan skickas till vår mejladress: info@visab.se, märk mejlet med rubriken: Distriktssäljare, till område... (samt det distrikt du söker för).

Sista ansökningsdatum 2023-09-30