



**FLEX SCANDINAVIA**  
Riktiga verktyg gör skillnad.

Varumärket EGO ägs av Chervon Group, grundat 1993, med över 10 000 anställda och en imponerande produktion på mer än 10 miljoner enheter varje år. Som ledande specialister på batteridrivna utomhusutrustning har EGOs passion för innovation drivit en fantastisk tillväxt. Sedan lanseringen i Europa 2014 har varumärket ständigt utmanat gränserna för batteriteknologi och levererat en rad prisbelönta produkter som sätter standarden för framtidens park- och trädgårdsarbete. EGO fortsätter att förändra markanden, och våra produkter är den självklara lösningen för den som söker prestanda, hållbarhet och innovation. Vi anställer i vår lokala enhet Flex Scandinavia AB som är vårt svenska huvudkontor.

Till vår säljorganisation för EGO i Sverige söker vi två hungriga Account managers som vill vara med på en spännande resa tillsammans med ett av de snabbast växande batteriplattformarna för professionell grönyteskötsel.

## Account manager Stockholm-norr / Örebro Account manager Sundsvall / Norrland

Som **Account manager** får du en unik möjlighet att spela en central roll i vår tillväxtresa!

I denna roll kommer du att driva försäljning och snabbt expandera vårt återförsäljarnätverk. Du får ansvaret för att planera och genomföra lokala evenemang som demo-dagar, utbildningar och slutkundsdemonstrationer, samt vara en drivande kraft bakom vår årliga tillväxt- och utvecklingsplan för ditt område. Som den lokala ambassadören för vårt varumärke säkerställer du att vår strategi genomförs på fältet, och att dina behov för affärsutveckling hörsammats inom den centrala organisationen. Dessutom representerar du oss på mässor, roadshows och bygger långsiktiga relationer som stärker EGOs position på marknaden.

**Vi söker dig som har:**

- \* En vinnande attityd och ett passionerat intresse för skog och trädgård.
- \* En dokumenterad framgång inom teknisk försäljning, gärna inom liknande branscher.
- \* Goda kommunikationsfärdigheter i engelska och svenska.
- \* B-körkort, men BE-körkort är meriterande.
- \* Möjlighet att resa upp till tre dagar i veckan.
- \* Tillgång till en plats för parkering av bil och släp.

**Vi erbjuder dig:**

- \* Konkurrensförmåligt lönepaket, vi har individuell lönesättning.
- \* Effektiva verktyg för att aktivt lyckas i din position.
- \* Trevlig, inspirerande och hållbar arbetsmiljö med stor frihet att påverka din arbetsdag. Tjänsten utgår från hemmet.
- \* Anställning i Flex Scandinavia, en stabil och kollektivansluten arbetsgivare
- \* Att jobba med innovativa, marknadsledande och spännande produkter.

**Vårt europeiska huvudkontor** ligger i Tyskland, och vår svenska verksamhet har sin bas i Karlstad – där vi har ett dedikerat team som erbjuder förstklassig service, ett välfyllt lokalt lager och viktiga stödfunktioner. Vi strävar efter att skapa en dynamisk och inkluderande arbetsmiljö där alla bidrar med sina unika erfarenheter och perspektiv. Vi värdesätter mångfald och uppmuntrar särskilt kvinnliga sökande att ansöka, för att ytterligare stärka vårt team och vår utveckling.

**Tillsammans skapar vi framtiden – vill du vara med på vår resa?**

För mer information om EGO besök [www.egopowerplus.eu](http://www.egopowerplus.eu)

Anställningar kommer att ske löpande, så vänta inte med din ansökan. Sista ansökningsdag är **2025-01-17**

**Vi ser fram emot att ta emot ditt CV** och personligt brev på engelska, som skickas till Maren Schulz – HR Generalist: [maren.schulz@flex-tools.com](mailto:maren.schulz@flex-tools.com)