



Vi utökar vår säljorganisation och söker nu nästa nyckelroll

FLEX FÖRSÄLJNINGSCHEF

Din uppgift:

Som Försäljningschef för varumärket FLEX i Sverige kommer du att vara ansvarig för att driva och utveckla försäljningen av maskiner och tillbehör på den svenska återförsäljar- och uthyrarmarknaden. Du tar också ansvar för den förväntade försäljningsexpansionen för FLEX i Sverige.

Din vardag:

Din arbetsdag utgörs av en mix av kundmöten på fältet eller vid vårt kontor, demo & showroom i Karlstad. Du har en ledande funktion vid våra större mässor, tecknar avtal mot betydande kunder, säljer löpande till befintliga & nya kunder samt leder och coachar säljkåren mot nya nivåer.

Du utgår från vårt kontor i Karlstad och du ingår i företagets ledningsgrupp. Större delen av din tid tillbringar du hos kund och ditt starka kommersiella driv utvecklar våra återförsäljarled.

Organisatoriskt rapporterar du till VD och har personalansvaret för dagens fyra regionsäljare och en KAM, samt arbetar tätt med övriga funktioner i bolaget såsom säljledet för bolagets andra varumärke EGO Power+.

Vi befinner oss förnärvarande i en expansiv fas, vilket gör att en positiv drivkraft och delaktighet i organisationsutveckling är en förutsättning.

Din profil:

- Ledarskaperfarenhet av försäljningsteam, meriterande mot ÅF inom Måleri/Järnhandel/Bygg.
- Hög social förmåga och goda relationsbyggande egenskaper.
- God presentationsteknik digitalt och i fysiska möten.
- Genomgången kommersiell och/eller yrkesutbildning
- Mycket goda kunskaper i svenska och engelska
- Ansvarstagande, självständig och serviceinriktad.
- Flexibilitet i livet vilket tillåter övernattningar på annan ort.

Du erbjuds:

- En nyckelroll i företaget där du ytterst formar tjänsten.
- Fast lön med framgångsbonus för definierade mål.
- En trygg och stabil kollektivavtalsansluten arbetsgivare.

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

Då ser vi fram emot ditt CV med ett personligt brev senast 250117 till Maren Schulz (HR Generalist): maren.schulz@flex-tools.com

Tjänsten är en tillsvidareanställning heltid. Provanställning 6 mån.
Tillträde snarast möjligt, eller enligt överenskommelse. Intervjuer sker löpande och tjänsten kan komma att tillsättas innan ansökningstidens slut.

Varumärket FLEX, baserat i Steinheim, har sedan 1922 producerat och sålt innovativa elverktyg av högsta kvalitet för professionella användare över hela världen.

Som en del av Chervon Group med över 10 000 anställda över hela världen är vi ett av de ledande företagen i branschen

Dotterbolaget

Flex Scandinavia AB i Karlstad agerar huvudkontor för svenska marknaden.

Här har vi vårt lager, serviceverkstad, demo& showroom, sälj- och stödfunktioner och ledning.

Du ansluter till ett positivt och drivet gäng på 20 personer med lång erfarenhet av framgångsrik distribuerande försäljning och verksamhet.

Flex Scandinavia AB

Sågverksgatan 28

65 221 Karlstad.

www.flexscandinavia.se

Välkommen med din ansökan!

FLEX SCANDINAVIA
Riktiga verktyg gör skillnad.