

skandiform

Skandiform är en av Skandinaviens ledande leverantörer av möbler för kontor och inspirerande offentliga miljöer och ingår i Kinnarps som är en av Europas ledande inredningskoncerner. Skandiforms möbler finns representerade på ett stort antal prestigefyllda företag runt om i världen t ex Google i Zürich, Nasdaq börsen i New York och Heathrow Airport i London. Huvudkontoret finns i Vinslöv med showrooms i Stockholm, Göteborg och Oslo. Skandiform har 28 medarbetare och omsätter 90 miljoner med god lönsamhet. Skandiform är ISO-certifierade för kvalitet, miljö och arbetsmiljö samt FSC-certifierade. Arbetet med att fortsätta nå framgångar i långsiktig hållbarhet prioriteras och riktlinjer för socialt ansvar följs. Läs mer på skandiform.se

Area Sales Manager Export, Skandiform

Vi söker en berest relationsbyggare med passion för affärsmässighet, sociala events och ett aldrig sinande säljdriv. Välkommen till Skandiform och ansvaret för våra exportmarknader!

Vi erbjuder dig en tjänst som Area Sales Manager Export med ansvar för att planera och driva försäljningen på Skandiforms prioriterade exportmarknader. Du bearbetar och besöker aktivt dina kunder som utgörs av återförsäljare och arkitekter. Du initierar och driver försäljningsfrämjande aktiviteter inom din region så som mässor, säljtävlingar och andra events på dina marknader. Du säkerställer att återförsäljare har uppdaterat sortiment och tillräcklig produktkunskap samt ansvarar för utbildning och produktträning. Självklart ansvarar du för att uppställda budgetmål uppnås. Du rapporterar till Försäljnings- och Marknadschef.

Vi söker dig som tidigare nått goda försäljningsresultat där relationer och nätverkande stått i fokus. Att du har internationell erfarenhet i någon form är ett krav för tjänsten, gärna från tidigare exportförsäljning. Det är också meriterande om du arbetat med återförsäljare och/eller arkitekter. Tjänsten kräver att du talar och skriver engelska obehindrat. Behärskar du även tyska och/eller franska är det meriterande.

Vi ser flexibelt på din bostadsort men föredrar närheten till någon av Sveriges större flygplatser samt förväntar oss att du befinner dig en viss del av din tid på arbetsplatsen i Vinslöv. I tjänsten ingår ca 50-60 övernattningar/år.

Vid sidan om dina meriter är dina personliga egenskaper av stor vikt. Du har ett starkt eget säljdriv, är affärsorienterad och uppvisar en mycket god uthållighet i dina relationer. Ditt engagemang och egenansvar är tydligt och din sociala framtoning är positiv och öppen. Att du trivs och är uppskattad i sociala sammanhang samt upprättar goda långsiktiga relationer skapar framgång i din tjänst. Du är dessutom en strukturerad och stresstålig person som får uppgifterna gjorda i rätt tid.

Vi hoppas att du känner igen dig i vem vi söker och att tjänsten vi erbjuder lockar, vi ser mycket fram emot att höra av dig!

I denna rekrytering samarbetar Skandiform med Maxkompetens. Vi kommer att arbeta löpande med urvalet och ser fram emot din ansökan så snart som möjligt, sista ansökningsdag är den 25 september 2018. Din ansökan tar vi emot på www.maxkompetens.se. Kontakta gärna Rekryteringsansvarig Therese Hulte på telefonnummer 044-781 44 80 eller therese.hulte@maxkompetens.se.



MaxKompetens
HELP AT WORK