

## Vi söker en duktig och strukturerad säljare i Sverige

Gillar du att söka upp och vinna nya kunder?

Njuter du av att stärka relationerna till de befintliga kunderna och göra dem nöjda och lojala?

Kan du tänka dig ett utmanande och självständigt jobb med massor av framtid?

**Då är det just dig vi behöver!**

**Englmayer A/S** (se [www.englmayer.dk](http://www.englmayer.dk)) är ett mindre, familjeägt försäljningsföretag med kontor vid Roskilde, Danmark. I mer än 25 år har vi varit ensam återförsäljare i Skandinavien av Mold-Masters varmkansalsystem, som används till formsprutning av plastämnen. Mold-Masters är en av världens ledande producenter av varmkansallösningar och är representerade globalt. Vi levererar exklusiva kvalitetsprodukter och har en hög servicenivå. Våra kunder är verktygsmakare, formsprutare och slutanvändare i plastindustrin.

Vi ser fram emot att hälsa dig välkommen till en miljö med fokus på öppenhet, tillit och förnyelse. Vi njuter av att agera snabbt och flexibelt och arbetar utifrån inställningen "vår enda uppgift är att vara till för våra kunder". Vi har ett starkt servicekoncept som bl.a. innehåller - Teknisk rådgivning på högsta nivå om HELA processen, snabb svarstid, reservdelar på en dag, brett sortiment och trygghet – 25 år på marknaden.

Till den svenska marknaden söker vi nu en duktig, ambitiös och strukturerad säljare/account manager.

### **Du får ansvaret för att uppnå resultat – och friheten att planera ditt dagliga arbete**

Du får ansvaret för försäljningen i Sverige.

Dina uppgifter kommer bl.a. att vara

- Att söka upp nya kunder och ingå långsiktiga samarbetsavtal med dem
- Att behålla de befintliga kunderna och utveckla samarbetet med dem
- Att leda en praktisk uppföljning gentemot kunderna, som montering och idrifttagning av varmkansalsystem

Du rapporterar till ledningen i Danmark.

Det är en fördel om du bor i Gislavedsområdet.

### **Du ska vara pigg – och njuta av det ensamma livet på landsvägen**

Det er en fördel om du har erfarenhet av formsprutningsprocesser och -verktyg, varmkansalsystem och plastmaterial och därmed har en solid teknisk kunskap och förståelse.

Du har minst 5 års erfarenhet av industriell försäljning till den svenska plastindustrin.

Dessutom förväntar vi oss

- Att du är den självgående typen, som kan driva på sig själv och kan styra och planera din tid
- Att du i samarbete med ledningen utarbetar försäljnings- och aktivitetsplaner för både de potentiella och befintliga kunderna
- Att du har en naturlig auktoritet, är förtroendeingivande och bra på att skapa relationer
- Att du har en positiv livssyn

Du har en god förståelse av de skandinaviska språken och kan engelska i både tal och skrift. Kan du även lite tyska är det en fördel.

Arbetet kan komma att medföra resor även till Danmark och Norge.

Du är en van användare av MS Office paketet och kan arbeta med, och rapportera i, ett CRM-system.

### **Du ska vara glad och trivas – för det får du hjälp och uppmärksamhet**

Vi erbjuder ett grundligt introduktionsprogram när du börjar – så att vi försäkrar oss om att du är riktigt förberedd på att möta kunderna. Försäljnings- och teammöten hålls fortlöpande på kontoret i Danmark och samarbetet med din chef och dina kollegor utvecklar och stärks dermed.

Du får en bra fast lön + bonus i förhållande till kvalifikationer och erfarenhet. Självklart får du firmabil eller kilometerersättning, telefon och bärbar PC.

Anställningen är heltid med en provanställning på 6 månader.

Skicka din ansökan och CV via e-post till [ulrich@sogard-jessen.dk](mailto:ulrich@sogard-jessen.dk)

Rekruteringskonsult Ulrich Søgård står för det praktiska kring anställningen och svarar också gärna på frågor på telefon +45 20 16 04 67

Märk ansökan "Säljare Sverige".