

volution

Volution Norge AS søker Regionansvarlig selger – GDS-markedet

Volution Sweden AB er en ledende produsent av ventilasjonsprodukter de nordiske hjem. Selskapet har geografisk distribusjon i Europa, Asia og Nord- og Sør-Amerika, med hovedkontor i Växjö. Volution Norge inngår i konsernets nordiske divisjon.

Med vår sterke portefølje av merkevarer som Fresh, Pax, Klimatfabriken og Reton, er vi til stede i alle hjemmets rom, med mål om å skape et sunt og bærekraftig innemiljø i hjemmet.

Hjemmet er vårt viktigste oppholdssted og vi tilbringer mer og mer tid innendørs. Et godt inneklima er derfor viktigere enn noen gang. Selskapet jobber aktivt med produktutvikling og digitalisering av både vår produksjons- og salgsprosess. Vil du være med på å skape et bedre innemiljø for mennesker over hele verden? Ta sjansen på å bli en del av et stimulerende salgsteam i en bedrift som er i en sterk ekspansjonsfase.

Regionansvarlig selger – GDS-markedet

Vi søker en strukturert og resultatorientert selger som skal bidra til videre vekst i GDS-segmentet (Gjør-Det-Selv-markedet). Rollen vil ha sitt hovedfokus på å utvikle og styrke vår posisjon i GDS-markedet, og vi søker derfor en kandidat med solid erfaring, relevant bakgrunn og et etablert nettverk innen dette segmentet.

Arbeidsoppgaver

I rollen som regionansvarlig selger vil ditt hovedansvar være å etablere, utvikle og vedlikeholde sterke relasjoner i GDS-markedet i din region. Du vil jobbe aktivt med både eksisterende og nye kunder, og være en sentral bidragsyter til å øke vår synlighet og vekst i segmentet.

Dine sentrale arbeidsoppgaver vil være:

- Etablere og utvikle relasjoner med kjeder og butikker innen GDS-markedet
- Aktivt identifisere, bearbeide og inngå avtaler med nye GDS-kunder
- Videreutvikle og styrke samarbeidet med eksisterende kunder
- Sikre optimal eksponering og sortimentsutvikling hos kunde
- Gjennomføre produktopplæring og demonstrasjoner i butikk
- Planlegge og gjennomføre salgs- og markedsaktiviteter i egen region
- Delta på messer, kundemøter og relevante bransjearrangementer

Du har selv ansvar for planlegging og gjennomføring av aktiviteter i ditt distrikt, og jobber målrettet for å nå ambisiøse salgs- og vekstmål. Rollen innebærer betydelig reisevirksomhet i store deler av Norge.

Rekrutteringen er en utvidelse av teamet, som i dag består av tre eksterne selgere inkludert salgssjef. Vi ønsker søkere fra Oslo-/Østlandsområdet for å styrke vår tilstedeværelse hos kunder i nærliggende områder.

Kompetanse

Vi søker deg som:

- Har dokumentert erfaring fra salg mot GDS-markedet

volution

- Har relevant bakgrunn og et godt etablert nettverk innen GDS
- Gjerne har erfaring fra byggevarer, elektro eller nærliggende bransjer
- Har sterk kommersiell forståelse og kan vise til gode salgsresultater
- Er selvstendig, strukturert og trives med stort ansvar
- Har gode kommunikasjonsevner og en tydelig og tillitsvekkende salgspersonlighet

Du motiveres av å bygge relasjoner, åpne dører og skape nye forretningsmuligheter. I en organisasjon preget av kontinuerlig forbedring er det viktig at du har sterkt eget driv og motiveres av utfordringer, vekst og utvikling.

Du behersker norsk flytende, både muntlig og skriftlig, og har gode engelskkunnskaper da konsernspråket er engelsk.

Varighet og plassering

Stillingen er fast og på heltid. Du starter arbeidsdagen hjemmefra i regionen og reiser kontinuerlig til kunder.

Annen informasjon

Hvis du er interessert i å høre mer om stillingen, ta kontakt med vår salgssjef for Norge, Ingar Spigseth på ingar.spigseth@volutiongroup.no eller +47 93 45 09 80.

Velkommen til å sende din søknad til hr@volutiongroup.se senest 14.04.2023. Merk søknaden med "Regional Sales Manager". Utvelgelse og intervjuer vil foregå fortløpende da vi ønsker å få stillingen besatt så raskt som mulig.

Kompetanse

Vi søker deg som:

Har dokumentert erfaring fra salg mot GDS-markedet

Har relevant bakgrunn og et godt etablert nettverk innen GDS

Gjerne har erfaring fra byggevarer, elektro eller nærliggende bransjer

Har sterk kommersiell forståelse og kan vise til gode salgsresultater

Er selvstendig, strukturert og trives med stort ansvar

Har gode kommunikasjonsevner og en tydelig og tillitsvekkende salgspersonlighet

Du motiveres av å bygge relasjoner, åpne dører og skape nye forretningsmuligheter. I en organisasjon preget av kontinuerlig forbedring er det viktig at du har sterkt eget driv og motiveres av utfordringer, vekst og utvikling.

Du behersker norsk flytende, både muntlig og skriftlig, og har gode engelskkunnskaper da konsernspråket er engelsk.

Varighet og plassering

Stillingen er fast og på heltid. Du starter arbeidsdagen hjemmefra i regionen og reiser kontinuerlig til kunder.

Annen informasjon

Hvis du er interessert i å høre mer om stillingen, ta kontakt med vår salgssjef for Norge, Ingar Spigseth på ingar.spigseth@volutiongroup.no eller +47 93 45 09 80.

Velkommen til å sende din søknad til hr@volutiongroup.se senest 14.04.2023. Merk søknaden med "Regional Sales Manager". Utvelgelse og intervjuer vil foregå fortløpende da vi ønsker å få stillingen besatt så raskt som mulig.