

**Säljare Entreprenadmaskiner i Gävleborg, Jämtland och
Västernorrlands län**

Delvator AB



Delvator växer och utvecklas. Därför söker vi nu en säljare för entreprenadmaskiner i Gävleborg, Jämtland och Västernorrlands län.

Delvator är generalagent för Hitachis anläggningsmaskiner på den svenska marknaden. Delvator har en marknadsposition som nummer tre i Sverige, främst tack vare maskinernas höga kvalitet och vår kundorienterade organisation. Huvudkontoret ligger i Eslöv, med filial placerad i Härnösand. Därtill kommer 11 säljställen och 25 serviceverkstäder utspridda över hela landet, vilket gör att vi alltid är nära våra kunder och på så sätt kan erbjuda bästa möjliga service.

Målet för hela vår sälj- och serviceorganisation är att öka lönsamheten för våra kunder. Det kan vi göra med hjälp av ett världsledande maskinprogram kombinerat med vår effektiva och pålitliga kringorganisation.

Dina arbetsuppgifter som entreprenadmaskinssäljare på Delvator

Som säljare på Delvator ansvarar du för att utveckla kundrelationer inom segmenten entreprenadmaskiner och hjullastare på ditt geografiska distrikt.

Du ansvarar för hela säljprocessen, från att arrangera marknadsaktiviteter, boka och genomföra kundbesök, skriva offerter och anbud, förhandla och teckna avtal samt leveransgenomgång av såld produkt tillsammans med våra kunder. Du arbetar självständigt och har ett stort eget ansvar för affärsutvecklingen i ditt distrikt.

Du har ett driv och kan arbeta i högt tempo. Du har förmåga att leda och styra ditt eget arbete, är en god affärsutvecklare och motiverad att bygga varaktiga kundrelationer. Vi tror att du professionellt antingen har sålt eller upphandlat teknisk utrustning och förstår vikten att träffa kunder i deras miljö.

Även om du har stora möjligheter att påverka ditt arbete själv innebär tjänsten en del resor.

Du är uthållig, van att hantera utdragna försäljningsprocesser och är bra på nära samarbete med kunderna och din egen organisation. Till stöd har du Delvators försäljningsorganisation, vår Product Manager och vår ledning.

Du rapporterar till VD samt säljkoordinator.

Vi lägger stor vikt vid dina personliga egenskaper.

Kandidatprofil

- Du har en god förståelse för entreprenörskap och företagande
- Du har tekniskt intresse
- Du är framgångsrik och en av de bästa i teamet där du jobbar idag. Du har tydligt dokumenterat säljresultat
- Du är målinriktad och har stark drivkraft att leverera resultat
- Du är initiativrik och arbetar lösningsorienterat
- Du är engagerad och självgående
- Du är strukturerad med mycket god planeringsförmåga
- Du är prestigelös och ansvarstagande
- Du är professionell och samtidigt personlig
- Du förstår kraften i att tänka långsiktigt och har samtidigt förmåga att få saker att hända nu
- Du har erfarenhet av att arbeta med affärssystem
- Du kan arbeta självständigt och har en dokumenterad historia av att göra det
- Du har intresse för de människor du möter, skapar snabbt en positiv kontakt samtidigt som du utvecklar relationer långsiktigt med rätt känsla för timing

Vi ser mycket fram emot att få höra ifrån dig och ta del din erfarenhet, dina värderingar och vart är du på väg i din karriär. Vi kanske passar ihop?

Tillträde

Snarast

Placeringsort

Enligt överenskommelse

I denna rekrytering samarbetar vi med Management Partners.

Vänligen skicka din ansökan med personligt brev och CV till:

Pernilla.dehlin@managementpartners.se 0761-199309

Rasmus.rosenberg@managementpartners.se 0734-431195