

STAPPERT ÄR INNE I EN TILLVÄXTFAS OCH LETAR NU EFTER EN

KUNDANSVARIG UTESÄLJARE

MER ÄN BARA ROSTFRITT STÅL

STAPPERT Sverige erbjuder ett unikt sortiment av rostfria produkter i kombination med kunskap, engagemang och effektiv distribution till industrikunder på den nordiska marknaden. Vi finns representerade i Älmhult med lager och kontor samt försäljningskontor i Älmhult, Västerås, Malmö och Kungsbacka. STAPPERT med säte i Düsseldorf är en ledande lagerhållare och distributör av rostfria långa produkter i Europa.

ARBETSBESKRIVNING

Till STAPPERT Sverige AB söker vi dig som vill driva och utveckla våra affärer inom följande produktområden: stång, rör, rördelar och plåt. Din roll blir till stor del att utveckla nya affärer i regionen **Södra Sverige**.

Ditt ansvar är att driva och utveckla försäljningen inom regionen och vara en ledande kraft på vår tillväxtresa.

I din roll som utesäljare på STAPPERT förväntas du ha en hög närvaro på plats ute hos våra kunder.

Då Stappert är inne i en tillväxtfas erbjuder vi en stimulerande framtid!

I DINA ANSVARSOMRÅDEN INGÅR BLAND ANNAT

- + Ditt ansvar är att driva och utveckla försäljningen inom regionen
- + Identifiera och bearbeta nya kunder samt utveckla befintliga affärer.
- + Du jobbar i ett team med innesäljare, vilka du bistår med affärsinformation om kunderna
- + Dina affärer och möten loggar du i vårt CRM och affärssystem

DIN PROFIL

- + Du har mångårig erfarenhet av försäljning av rostfritt stål eller andra material
- + Du har ett existerande brett kontaktnät av kunder inom industrin
- + Du är van att skapa långsiktiga affärsrelationer och har en naturlig entreprenörsanda
- + Du är framåt, öppen och har en vilja av stål för att nå uppsatta mål
- + Som person är du tävlingsinriktad, noggrann och social

- + Du är ambitiös och serviceinriktad

- + Svenska och engelska i tal och skrift är en förutsättning

- + Lagspelare

VAD VI ERBJUDER

- + Självtändighet och eget ansvar. Styr dina egna aktiviteter och strategier och uppnå framgång med egna medel.
- + Konkurrenskraftig ersättning – lön och andra incitament kopplat till försäljningsresultat är en naturlig del av anställningen
- + Kontinuerligt stöd från ett engagerat och motiverat team.
- + Balans mellan arbete och fritid – allas behov av en balanserad tillvaro tillfredsställs på STAPPERT.
- + Mindre arbetsplats lokalt med den stora organisationens trygghet.
- + En öppen företagskultur med platta hierarkier, där dina idéer och initiativ värdesätts.

STAPPERTS VÄRDEORD

Långsiktighet - Ansvarstagande - Öppenhet - Resultat

Ansökan

Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid med placering Malmö.

Tjänsten är tillgänglig omgående och vi tar emot ansökningar löpandes. Givetvis med full diskretion.

Intresserad? Tveka inte att skicka ansökan till f.wallman@stappert.biz

Har du frågor omkring befattning eller företaget är du välkommen att kontakta

Försäljningschef Fredrik Wallman

Fredrik Wallman

T 0707305177

f.wallman@stappert.biz

STAPPERT Sverige AB

Gamla Slätthultsvägen 8

SE - 34334 Älmhult

sverige.stappert.biz



STAPPERT