

Teknos är en global färgproducent med verksamhet i över 20 länder i Europa, Asien och USA. Koncernen sysselsätter cirka 1 800 personer och har en årlig försäljning på cirka 384 miljoner euro. Teknos är en av de ledande leverantörerna av industriella ytbehandlingar med en stark position inom detaljhandel för konsument- och målerifärger. Teknos grundades 1948 och är ett av Finlands största familjeägda företag. Teknos erbjuder hållbara lösningar för en hållbar värld genom att tillhandahålla smarta och tekniskt avancerade färg- och ytbehandlingslösningar som skyddar och bevarar. I Sverige finns Teknos representerade i Tranemo, Örnsköldsvik och i Vedeå. Dessutom har företaget 7 butiker runt om kring i Sverige. Totalt har Teknos i Sverige cirka 150 anställda och omsätter cirka 500 miljoner kronor. Företagets huvudkontor är placerat i Tranemo.

Teknos AB söker en säljare/distriktschef till Östergötland och Småland

Vi söker en driven och relationsbyggande säljare av våra produkter inom färg till ett distrikt som omfattar delar av Östergötland och Småland. Försäljningsarbetet innebär både underhåll av befintliga kunder samt av nykundsbearbetning.

Som säljare på Teknos förväntas du förutom att nå uppsatta mål och upprätthålla hög servicenivå till befintliga kunder, även bearbeta och besöka potentiella kunder i det geografiska området. Du kommer agera säljstöd för våra återförsäljare och vara behjälplig med teknisk rådgivning, varför branschvana är ett krav. Tjänsten innebär resande försäljning med eget kund- och budgetansvar och även teknisk rådgivning och support. Då distriktet innefattar både Östergötland och Småland, är det lämpligt att du är bosatt i den regionen.

Vår kandidat

Som person är du relationsskapande och serviceinriktad. Vi tror även att du är tävlings- och resultatorienterad och motiveras av utmaningar. Arbetet kräver att du har god kommunikationsförmåga, flexibilitet, öppenhet samt förmågan att arbeta självständigt. Vi värderar personliga egenskaper såsom driv, engagemang samt förvärvad branschkunskap som t.ex. målare högre än säljerfarenhet, även om det självklart är meriterande.

Vi vill att du har lägst gymnasieutbildning, goda kunskaper i engelska i tal och skrift, förmåga att arbeta systematiskt och långsiktigt. Du ska kunna driva projekt på ett strukturerat sätt, ha god datavana, behärska MS Office och ha goda kunskaper i Excel. B-körkort är ett krav.

Vi erbjuder dig en utvecklande och varierande roll i ett internationellt och marknadsledande företag där du blir en del av ett framgångsrikt team. Vi är ett kundorienterat företag med fokus på service och kvalitet och vi erbjuder dig ett arbete på ett företag som präglas av öppenhet, samarbete, god kamratanda och korta beslutsvägar.

Omfattning

Heltid, tillsvidareanställning. Tillträde sker enligt överenskommelse. Tjänsten utgår från hemmet, företagets enheter besöks kontinuerligt.

Kontakt

För frågor om tjänsten, kontakta rekryterande chef Martin Karlsson på martin.karlsson@teknos.se

Din ansökan, innehållande personligt brev och CV vill vi ha senast den 7 april 2019. Du ansöker direkt i företagets rekryteringssystem Solaforce:

teknos.solaforce.com/app/external/jobs/49?source=CAREER_SITE