

Rotakett AB utvecklar, producerar och marknadsför självhäftande produktetiketter till kunder som är ledande producenter inom livsmedels-, dryckes-, kemteknisk och teknisk industri. Företaget har en egen modern produktionsanläggning och huvudkontor i Helsingborg, är 29 anställda och 2011 förväntas verksamheten omsätta ca 55 MSEK.

Vi utvecklar verksamheten och söker nu en affärsmässig och driftig

Säljare Storkunder

Har du minst 2 års erfarenhet av att göra affärer på högre och central nivå utöver flerårig grundläggande säljarenhet, kan det bli du som får möjlighet att – tillsammans med försäljningschef och vårt innesäljteam - utveckla vår försäljning.

Tjänsten innebär en möjlighet att komma in i ett expansivt skede för bolaget och med egen erfarenhet styra upp arbetssättet gentemot goda befintliga kundrelationer och snabbt skapa rutiner för aktiv nykundsbearbetning, Dialogen med kunden sker ofta på högre nivå med en kreativ, grafisk inriktning kombinerat med tekniskt industriellt kunnande.

Dina ansvarsområden blir:

- Egen resultatbudget
- Utveckla verksamhetens kundkrets nationellt och på sikt även möjlighet till nordisk bearbetning.
- Projektansvar för insålda affärer

Du får en betydande roll i att påverka och utveckla företagets säljprocess, vara kreativ i arbetssätt och hur vi bearbetar våra kunder och ökar lönsamheten.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter kommer att vara:

- Planera, genomföra och följa upp kundmöten och aktiviteter hos våra befintliga medelstora och större kunder med syfte att finna nya affärer och att säkerställa fortsatt långsiktigt samarbete
- **Kartlägga potentiella nya kunder och planera, genomföra och följa upp nykundsbesök i syfte att etablera samarbeten och nya affärer**
- Kalkylera, dokumentera och offerera olika affärsförslag
- Internt leda kundprojekt fram till order

Vi erbjuder:

- En trevlig arbetsplats i fräscha lokaler lättillgängligt i Helsingborg
- Tjänstebil, telefon och dator, friskvårdsprogram
- Goda möjligheter i att vara delaktig i företagets utveckling
- Kontinuerlig individuell utveckling – både kunskapsmässigt och personligt

För att vara intressant för tjänsten, ställer vi krav på att du lever upp till följande kriterier:

- Minst 2 års erfarenhet av högre B2B försäljning mot kunder på central nivå; ledning, inköpsgrupper o likn.
- Flera års erfarenhet av grundläggande B2B-försäljning – industriförsäljning är meriterande
- Dokumenterat goda resultat av tidigare försäljningsarbete
- God ekonomisk förståelse
- Goda kunskaper i Microsoft Office
- Behärska god affärsengelska i tal och skrift
- B-körkort

Dina personliga egenskaper:

- Vara målinriktad och ha god självdisciplin i självständigt arbete
- Strukturerad, systematisk och förmåga att såväl kunna arbeta efter uppsatta rutiner som att utveckla egna
- Grafiskt intresse för färg och form
- Affärsmässig och professionell i kunddialogen
- Prestigelös i samarbetet med andra
- Lärovillig och flexibel i att sätta sig in i nya arbetsuppgifter
- Initiativtagande till relationer och samarbeten – såväl externt som interna

Har du frågor om tjänsten, vänligen kontakta:

Försäljnings- och Marknadschef Jim Bågesjö 042-25 60 05.

Skriftlig ansökan med meritförteckning och personligt brev kring varför du är intresserad av tjänsten skickas till jim.bagesjo@rotakett.se

Urval och intervjuer sker löpande, så vi ser gärna din ansökan snarast!