



TEKNISK SÄLJARE TILL ÖSTRA SVERIGE

VI VÄXER OCH SÖKER DÄRFÖR YTTRELLIGARE EN TEKNISK SÄLJARE MED PLACERING ÖSTRA SVERIGE.

GBP levererar arbetsplatsutrustning och förvaringslösningar till den svenska industrin. Vi har en unik produktportfölj med bland annat tillverkning av GBP:s sortiment i egen regi, vilket möjliggör stor flexibilitet. Bolaget startades 1905 och har de senaste åren upplevt en stark försäljningsutveckling och den starkaste tillväxten ser vi i produkter som Arbetsplatsutrustning för lager och industri. Sedan januari 2015 ingår GBP Ergonomics i NIG Sverige, en privatägd grupp med varumärken såsom: Sonesson inredningar, Tranås skolmöbler med flera.

GBP

ARBETSUPPGIFTER:

Som teknisk säljare på GBP kommer din arbetsdag bestå av att självständigt bearbeta och besöka tillverkande företag inom industrin och erbjuda de tekniska och effektiva lösningar och produktivitetsförbättringar, detta med hjälp av vårt premiums Sortiment på arbetsplatsutrustning. Till din hjälp har du engagerade kollegor. Dialogen för du både med produktionstekniker samt inköpsansvariga.

Vi har ett starkt fokus på att arbeta långsiktigt med våra kunder och därför handlar rollen till stor del om att utveckla starka kundrelationer. Att bygga förtroende gör vi genom att lyssna in på våra kunders behov och därefter presenterar vi en kundunik lösning.

Som teknisk säljare på GBP kommer du att arbeta nära våra konstruktörer och gör med stor fördel kundbesök tillsammans med dom.

Du styr själv din vardag och har ett ansvar som sträcker sig från att prospektera kunder, ta kontakt till att du bygger upp långsiktiga relationer med sunda affärer.

Som säljare utgår du från hemmet eller från kontoret i Jönköping beroende på din bostadsort. För att kunna möta upp våra kunder på ett professionellt sätt skall du hantera svenska och engelska, både i tal och skrift. Du rapporterar till vår försäljningschef, Stefan Vahlin.

ERFARENHET:

För att lyckas i rollen som teknisk säljare hos oss ser vi att du tidigare har jobbat med liknande försäljning, gärna med fokus mot tillverkande industrin. Har du även god teknisk bakgrund samt att du kan guida och agera rådgivande gentemot våra kunder är detta meriterande.

DIN PROFIL:

Vi ser att du som person har ett starkt sinne för att hitta, upprätthålla och utveckla goda affärsrelationer. Detta i kombination med att du besitter en god teknisk bakgrund inom exempelvis produktionsteknik ser vi som högst relevant. I rollen är du driven, nyfiken och strukturerad. Ett genuint intresse för att förstå sig på våra kunders utmaningar ser vi som en självklarhet. Då tjänsten innebär en hel del ensamarbete krävs att du klarar att arbeta självständigt, tar egna initiativ och är en problemlösare.

ERBJUDANDE:

GBP Ergonomics har siktet inställt på en fortsatt god utveckling med stark tillväxt. Varje medarbetare har en fri roll med stort individuellt ansvar över planering och struktur. Du kommer varje dag få inblick i hur olika företag driver sin tekniska utveckling och har dessutom möjlighet att påverka den.

ANSÖK TILL TJÄNSTEN

Om tjänsten låter intressant är du varmt välkommen att skicka din ansökan tillsammans med CV till Stefan.vahlin@gbp.se. Urval och intervjuer sker löpande.

VID EVENTUELLA FRÅGOR OM TJÄNSTEN KONTAKTA

Försäljningschef Stefan Vahlin på 0472-261604. Välkommen med din ansökan!

GBP ERGONOMICS AB

Kylvägen 4, Torsvik,
556 54 Jönköping
Kundservice: 0472-26 16 00
info@gbp.se | order@gbp.se | offert@gbp.se
www.gbp.se

