



ELKO söker en Regionssäljare placerad i Stockholm!

ELKO AB, en av Sveriges ledande leverantörer av installationsmaterial inom el, tele och data, söker nu en säljare för Region Stockholm.

Var med när vi på ELKO tar nästa steg i vår utveckling och få möjligheten att tillsammans med ett kompetent och drivet team ha en viktig roll i ELKOs fortsatta tillväxt på den svenska marknaden.

Vi, tillsammans med dig, behöver möta våra kunders krav och värderingar på ett innovativt sätt och erbjuda lösningar inom installationsområdet anpassade efter våra kunders behov och önskemål.

För att bli framgångsrik i rollen behöver du vara mycket kundorienterad, drivas av att göra affärer och uppnå tydliga mål. Hos oss är det viktigt med ett stort driv och engagemang samt att du trivs med att arbeta självständigt. Eftersom relationer är en central del i ditt uppdrag, bör du även vara förtroendeingivande, samarbetsvillig samt med lätthet skapa och underhålla relationer, såväl internt som gentemot våra kunder.

Som säljare på ELKO kommer du att erbjuda våra produkter och lösningar inom vårt produktområde till konsulter, installatörer, grossister och till slutkunder såsom Hotell, Bygg/Fastighetsbolag och Prefab/Småhussektorn. I rollen ingår framförallt arbetsuppgifter såsom:

- Bearbeta ovanstående kunder både operativt och på strategisk nivå.
- Skapa förutsättningar och verka för utveckling av våra affärer hos nya kunder
- Fortsätta att utveckla våra befintliga affärsförbindelser
- Utveckla och stärka vårt interna samarbete för ökad kundnytta

Vi söker dig med erfarenhet av värdebaserad försäljning, längre försäljningscyklar och gärna en teknisk bakgrund men framförallt ett tekniskt intresse med känsla för inredning och design. Du behöver kunna uttrycka dig obehindrat i svenska och har goda kunskaper i engelska. Körkort är ett krav då tjänsten innefattar resor inom ansvarsområdet.

Vi kommer att lägga stor vikt vid din personliga lämplighet och vi söker dig som har en hög energinivå, är trygg i dig själv och ödmjuk inför kunderna men samtidigt orädd och lyckas därmed driva försäljningsprocessen framåt. Eftersom vi eftersträvar en jämn könsfördelning så ser vi gärna kvinnliga sökande

Har du rätt kvalifikationer och framförallt rätt inställning, så erbjuder vi dig ett självständigt, roligt och omväxlande arbete med frihet under ansvar och en möjlighet att vara med och påverka under en spännande tillväxtresa. Du kommer att arbeta i ett marknadsledande företag med god lönsamhet och höga ambitioner där det finns stora möjligheter för dig att utvecklas.

Ansökan

Sänd din ansökan med CV till carina.kamb@elko.se, märkt med "Regionssäljare". Frågor angående tjänsten besvaras av Peter Wotz, Landschef ELKO Sverige AB på peter.wotz@elko.se, tfn +4670-6911300. Din ansökan vill vi ha in senast 2019-05-31.

Varmt välkommen med din ansökan!