

Arbetsbeskrivning

Vi är ett ventilationsföretag som expanderar och vill växa. Vi är ett modernt företag och har sedan länge legat i framkant med att erbjuda tekniska och mobila lösningar som underlättar i kundens vardag. Under våren lanserar vi nya versioner av våra populära lösningar som vi skapar möjligheter på marknaden. *Dessutom är vi företaget som sätter miljön i främsta rum och därmed utvecklat produkter som är A-klassade och med lägsta tryckfall enligt gällande europeisk standard. Vi behöver därför 2 utesäljare till vårt säljteam i Stockholm för att stärka och nå ännu större framgång i Sveriges mest expansiva region.* Vill du växa och anta utmaningar är Ultramare rätt företag för dig.

Din placering kommer att vara på vårt säljkontor i Bromma men den största tiden kommer du att tillbringa ute hos potentiella kunder. Du kommer att sälja våra egentillverkade energismarta ventilationsfilter som används för att skydda ventilationsaggregat, processer och människor. Ditt säljdistrikt kommer att vara Storstockholm. Som säljare hos oss ärver du inga kunder. Ditt uppdrag är att dra in nya kunder och bygga upp en kundportfölj från noll. Du arbetar främst mot serviceföretag, fastighetsbolag, kommun & landsting. Du kommer att arbeta på en stor och bred marknad med varierande kundbehov. Till din hjälp har du säljsupport som backar upp dig så du kan fokusera på att besöka nya kunder. Du har budgetansvar för ditt säljdistrikt. Arbetet sker med stor frihet och utvecklingsmöjligheterna är stora. Du rapporterar direkt till försäljningschefen.

Önskad kompetens.

Vi tror att du har dokumenterad erfarenhet av uppsökande försäljning och då gärna helst mot ventilationsbranschen men även mot byggbranschen och fastighetsbranschen är meriterande. Våra kunder är återkommande och din förmåga att utveckla och behålla goda relationer är avgörande för att lyckas i rollen. Vi lägger stor vikt vid dina personliga egenskaper och vi tror att du ser dig som en vinnare som älskar att träffa kunder och göra affärer. Du är driven och självgående och trivs med att ansvara för ditt eget arbete och resultat. Vi värdesätter att du är strukturerad, noggrann och effektiv. Du har vana av att arbeta i moderna affärssystem och Officepaketet. Du uttrycker dig bra i tal och skrift och har goda kunskaper i engelska.

Om företaget

Ultramare AB bildades 1934 och är Skandinaviens äldsta filterföretag. Vi utvecklar, tillverkar och marknadsför energismarta luftfilter som skyddar människor, maskiner och processer. Idag är vi en utmanare på den svenska luftfiltermarknaden. En kraftig expansion de senaste 10 åren har gjort att vi ökat vår omsättning från 24 miljoner till dagens 70 miljoner. Vårt mål är att fortsätta expandera och nå en omsättning på 100 miljoner år 2017 på den nordiska marknaden. Expansionen skall först och främst ske på vår huvudmarknad i Stockholm men vår säljorganisation är rikstäckande. Företaget säljer också på export och öppnade under 2013 även säljkontor i Danmark. Vi har flertalet rikstäckande avtal med några av Sveriges största fastighetsbolag och serviceföretag samt stora OEM-kunder. Ultramares produktion och produktutveckling sker i vår nya fabrik i Trollhättan där vi även har vårt huvudkontor. Våra kärnvärden är miljö, förtroende och innovation. Läs mer på www.ultramare.se

Har du frågor om tjänsten till är du välkommen att kontakta vår försäljningschef Joakim Eriksson på 076-802 07 66. Din ansökan skickas med ditt cv till joakim.eriksson@ultramare.se. Vi önskar din ansökan omgående då urval sker löpande dock senast den 31 januari.