



Ventprodukter AB är ett växande företag verksamt inom ventilationsbranschen sedan 1996. Vi representerar välkända fabrikat som vi marknadsför och säljer i Stockholms län samt Uppsalaregionen. Vi erbjuder ett brett sortiment som sträcker sig från storkök till komfort och industrianläggningar. Läs mer på www.vent.se

Teknisk säljare

Vi söker nu en självgående och driven säljare till Stockholm och Uppsalaregionen. Som säljare hos oss kommer du att arbeta med uppsökande verksamhet både per telefon och genom besök och sedan driva de affärer som detta leder till. Vidare kommer du att sköta offerter och avtalsskrivning samt representera och presentera företaget och företagets produkter ute hos kund och vid olika evenemang. Våra kunder är främst ventilationsentreprenörer och konsultbolag inom VVS. Vi söker en engagerad säljare som sätter kunden i fokus och förstår vikten av att skapa och behålla en långvarig kundrelation. Du utgår från vårt kontor i Tyresö.

Vi söker dig med ett tekniskt intresse och som har jobbat med relationsbyggande försäljning med dokumenterat goda resultat. Har du erfarenhet från ventilations- eller byggbranschen samt vana från försäljning till föreskrivande led, ser vi det som meriterande. Du är van användare av Office-paketet och körkort är ett krav.

För att lyckas i rollen är du kommunikativ, har en hög social kompetens och ett gediget försäljningsintresse. Du har en förmåga att arbeta långsiktigt och din egen drivkraft gör att du jobbar målinriktat. Vidare har du ett öga för lösningen och kan förmedla denna för kunden. Stor vikt kommer att läggas vid dina personliga egenskaper.

I denna rekrytering samarbetar vi med Ny Position som arbetar med rekrytering av ledande befattningar och specialister. Har du frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta Annika Quennerstedt eller Christina Cajtoft på 036-330 09 00. Du söker tjänsten via www.nyposition.se där du registrerar din CV och kopplar din ansökan till tjänsten. Vi önskar din ansökan snarast, dock senast den 29 september.