



ESBE står för komfort, säkerhet och energibesparing och tillhandahåller produkter för reglering av värme och kyla i fastigheter. Med mer än 100 år bakom oss har vi idag en marknadsledande position och är ett väl etablerat varumärke i hela Europa. ESBE familjen, som är ständigt växande, består idag av drygt 200 anställda och omsätter ca 350 MSEK. Alla anställda har del i ett vinstdelningssystem och även möjlighet till delägarskap i företaget. Huvudkontor och fabrik ligger i Reftete, genom egna säljbolag bedriver vi försäljning i Norden, Tyskland, Frankrike, Italien, Österrike, Polen, Turkiet och Tjeckien. Därtill har ESBE återförsäljare i ytterligare 20 länder. Mer om oss på www.esbe.se.

Säljare – Mellersta Sverige

Till vår försäljningsavdelning söker vi nu en driven Säljare som skall ansvara för försäljning inom Region mellersta Sverige. Du kommer att ansvara för att vidareutveckla samarbetet med våra grossister och installatörer genom både direkt och indirekt försäljning av ESBE's produkter.

Du kommer att ingå i ett försäljningsteam där support finns på vår kundtjänst, teknisk support samt våra tekniska specialister. Du kan och vill arbeta självständigt såväl som i team. Du ser inga problem med att arbeta på fältet, beroende på placering räknar vi med cirka 100 - 150 resdagar/år.

Arbetet innebär:

- ansvar för att marknadsföra och sälja hela ESBE's produktportfölj.
- självständigt arbete med eget budgetansvar.
- aktivt planerande och genomförande av säljaktiviteter, t.ex.: kundbesök, kampanjer, minimässor, desk-days etc.
- genomföra pris- och avtalsförhandlingar.
- medverka aktivt på mässor med anknytning till vår bransch.
- genomföra utbildningar och ge professionell rådgivning åt våra kundgrupper.

Vi söker dig som:

- har en grundläggande teknisk förståelse och intresse av industriella produkter.
- har någon form av erfarenhet som säljare, alternativt arbetat som installatör, utbildare eller inköpare inom VVS-branschen och nu är redo att växla perspektiv.
- trivs med och drivs av kommersiella kontakter som präglas av tekniska frågor på en i många fall kvalificerad nivå där din expertis och kunnskap kring våra produkter är av stor betydelse.
- förutom svenska också behärskar engelska då vi arbetar internationellt.

Din ansökan:

För att söka tjänsten som Säljare mellersta Sverige mailar du ditt CV och personliga brev till jobb@esbe.eu. Märk vänligen mailet med "Säljare mellersta Sverige". Har du frågor om tjänsten kontakta vår Manager Sales Area Sweden Fredrik Ramde, på telefon 0371 – 57 00 33 eller HR-chef Ann-Sofi Linden, på telefon 0371 – 57 00 55. Sista ansökningsdag är söndagen den 28 maj men urval och intervjuer med sökande sker löpande, så skicka in din ansökan redan idag.