

# Key Account Manager för Södra Sverige

Arbetsgivare:	TROX Auranor Norge as
Titel:	Key Account Manager för Södra Sverige
Anställningsform:	Tillsvidare
Omfattning:	Heltid

## Om arbetsgivaren:

TROX Auranor, grundades 1974, är en av Nordens ledande producenter av luftfördelningsprodukter till ventilationsanläggningar. Idag täcker produktsortimentet området komfortventilation inom komersiella fastigheter, undervisningsfastigheter, hotell och industrifastigheter. Huvudkontoret/fabriken ligger i Gran Kommun i Oppland (80 km norr om Oslo), idag finns säljkontor i Trondheim, Oslo, Bergen, Stavanger och Stockholm. Vi är idag ca. 150 anställda och omsatte under 2015 ca 215 MNOK.

TROX Auranor ägs sedan 2005 av TROX-koncernen som har filialer i 28 länder, på 5 kontinenter och sysselsätter ca 3700 personer. TROX-koncernen omsatte under 2015 mer än 482 MEUR vilket gör koncernen till en av de största tillverkarna av ventilatonskomponenter i världen.

## Om anställningen:

Har du har en stark egen drivkraft att uppnå goda resultat, klarar du av att självständigt planera och genomföra ditt arbete? Drivs du av ambitiösa tillväxtmål, av utmaningen att vara med och påverka från början och av personlig utveckling, då är du rätt person för oss!

I anställning som Key Account Manager i TROX Auranor blir du en viktig resurs för företaget i den för organisationen viktiga satsning som nu genomförs mot den svenska marknaden. Du kommer vara delaktig i att en av världens största ventilationstillverkare på allvar etablerar sig i Sverige. TROX Auranor har idag en positiv utveckling både på sin hemmamarknad i Norge samt i resten av Norden och vår ambition är att tillsammans med dig stärka oss ytterligare på den svenska marknaden.

Som KAM för södra Sverige är du ansvarig för uppföljning och vidareutveckling av redan existerande kunder, mycket av din tid kommer även nyttjas till att bygga upp och utveckla nya relationer med kunder och konsulter. Säljregionen sträcker sig från Skåne i söder upp till Östergötland på ostkusten och Bohuslän/Dalsland på västkusten. Ditt huvudansvar är att driva säljaktivitet i din region med huvudmålet att skapa bra lösningar för dina kunders inneklimatprojekt. Detta gör du med hjälp av en optimerad produktportfölj som innehåller produkter från TROX Auranor samt övriga företag i TROX-koncernen.

Du ska i ditt arbete hos oss tillbringa 80% av din tid ute på fältet, detta är möjligt genom att du har full tillgång till vår back-office organisation som hjälper dig med det mesta av de administrativa uppgifterna som medföljer vid dina kundbesök.

### **Viktiga arbetsuppgifter:**

- Uppföljning och proaktiv vidareutveckling av sälj till existerande kunder.
- Utveckling och bearbetning av nya kunder
- Vägleda, ge support och finna goda inneklimatlösningar åt dina kunder.
- Analysera potentialen hos existerande och nya kunder.
- Skapa aktivitetsplaner för utveckling av regionen
- Arbeta fram mål och planer för regionen
- Delta i olika kundarrangemang, branchträffar och själv genomföra föredrag och produkt demonstrationer / lanseringar av nya spännande produkter inom HVAC och byggautomation.
- Key Account managern för Södra Sverige rapporterar direkt till exportchefen.

### **Din bakgrund:**

- Teknisk utbildning på högskola och eller annan teknisk utbildning gärna inom ventilation, HVAC eller byggautomation
- Erfarenhet från sälj, och helst från tekniska försäljning
- Kunskap inom ventilation kommer att premieras.

### **Dina Egenskaper:**

- Du är målinriktad och trivs att arbeta självständigt mot tydliga resultatmål
- Du har teknisk kunskap och interesse – gärna inom ventilation
- Du är lösningorienterad och kan utläsa kundens behov.
- Du har en välutvecklad social förmåga
- Du har god kommunikationsförmåga, både på svenska och engelska
- Du gillar att arbeta proaktivt och välstrukturerat
- Du är en relationsbyggare
- Du har goda kunskaper i Microsoft Office-programmen

### **Vi erbjuder dig:**

- En spännande anställning hos en världsledande ventilationstillverkare som just nu befinner sig i en positiv utveckling i hela Norden.
- Ett genomarbetat utbildningsprogram och täta uppföljning under uppstartsperioden
- En professionell organisation bestående av människor som vill lyckas tillsammans.
- Bra anställningvillkor i form av lön, försäkringar, telefon, PC och tjänstebil.

### **Övrig Information:**

Sista ansökningsdag är 2016-08-28 men anställningsprocessen pågår och intervjuer sker fortlöpande.

### **Kontaktuppgifter:**

Din ansökan och eventuella frågor hänvisas till:

Tobias Wallbom

Exportchef

Telefon: 070-1752930

E-mail: [tobias.wallbom@auranor.no](mailto:tobias.wallbom@auranor.no)