

Distriktsansvarig säljare

Affärsområde	Yara Praxair
Placerig	Småland, Växjö
Start datum	Snarast
Ansök senast	2011-11-25
Annonserad	Internt och externt



Yara Praxair AB är uppstickaren på svensk gasmarknad, vilket innebär att vi är ett ungt företag i stark tillväxt. Produkterna vi marknadsför och distribuerar kan användas inom ett brett spektrum av branscher, t ex livsmedel, vattenbehandling och verkstad. Kombinationen av en liten flexibel organisation och den starka teknologiplattform vi har genom våra ägare försöker vi utnyttja genom att ge våra kunder lite mer och en positiv upplevelse.

Yara Praxair befinner sig i ett expansivt skede och söker

Distriktsansvarig säljare

Ditt nya arbete

Vi expanderar nu på den svenska marknaden och söker ytterligare en distriktsansvarig säljare till ett distrikt som omfattar delar av Småland, Kalmar och Blekinge.

Du kommer ingå i ett team men ändå jobba med ett eget distriktsansvar. Som distriktsansvarig jobbar du med försäljning av industri- och övriga gaser till kunder och via våra återförsäljare mot industrin. Du gör kundbesök tillsammans med lokala återförsäljare samt ska även till största delen aktivt bearbeta kundmarknaden på egen hand. Utveckling, underhåll och uppföljning av nya och gamla återförsäljare inom ditt distrikt tillsammans med vår återförsäljaransvarige är en annan av dina arbetstuppgifter.

Din kontorstillhörighet blir Köping men lokalkontor kan erhållas hos våra återförsäljare eller hemmakontor.

Dina egenskaper

Du trivs att vara ute hos kund större delen av din arbetsvecka, där du gärna möter personer på många olika organisatoriska nivåer.

Du arbetar systematiskt och gillar att ha ansvar för egen planering.

Du är flexibel och förutom att sälja är du intresserad av att ingå i ett team och jobba med andra avdelningar som arbetar med kundrelationer.

Du bör ha förmåga att bygga långsiktiga relationer.

Din bakgrund

- Du bör ha teknisk utbildning, gärna med påbyggnad inom försäljning och/eller marknadsföring.
- Erfarenhet från Business to Business försäljning av tekniska produkter till industrin, gärna med förhandlingsvana på flera nivåer. Har du erfarenhet från laser applikationer så är det ett plus.
- Du talar och skriver svenska och engelska och har kunskap i MS-office, Lotus Notes och med fördel även SAP.
- Erfarenhet från gasmarknaden är ett plus men inget krav.

Vi kan erbjuda ett stimulerande arbete i ett av våra satsningsområden, vi är en marknadsorienterad organisation som tror att grunden till nöjda kunder är nöjda och motiverade medarbetare.

Mer information om jobbet får du av:

Lars Samuelsson (Marknadschef)
Tel +46 221 650 422
Mobil +46 70 2684290

Ansökningar behandlas löpande.

Ansökan med CV skickas senast den 25/11 till:

anita.mohlin@yara.com

