

BUSINESS NAVIGATOR TILL ANDREAS STIHL SVERIGE

Posted on 30 november, 2020

Company Name STIHL

Location Göteborg

Job Description

STIHL Sverige söker nu en Business Navigator till sitt nordiska huvudkontor. Rollen som Business Navigator är en nyinrättad tjänst som har till syfte att öka effektiviteten i säljarbetet, bidra till att arbetet sker i enlighet med beslutade processer samt att synliggöra affären så försäljningen drivs enligt den strategiska målbilden. Du har en aktiv och central roll i svensk försäljning där du jobbar tätt med och på uppdrag av Country Manager.

Som Business Navigator för STIHL Sverige arbetar du med att fånga upp affärsmöjligheter, synliggöra affären för både beslutsfattare, säljare och återförsäljare genom nyckeltal. Du stöttar utvecklingen och etablerandet av befintliga processer och metoder, medverkar i affärsplanering, genomför omvärldsbevakning, marknadsanalys och rapportering och delar affärsinsikter till olika intressenter i företaget. I samverkan med det svenska teamet och andra delar av bolaget utvecklar du innovativa lösningar med fokus på tillväxt i hela produktportföljen och lönsamhet.

Rollen innebär att proaktivt arbeta för att stötta verksamheten med faktabaserat beslutsfattande och säljarbete genom utveckling och uppföljning av olika verktyg såsom KPI score cards, CRM med mera.

Som Super User i CRM tränar du kollegor och andra Key Users att använda den fulla potentialen i One CRM. Du använder också samma verktyg för att ge stöttning till STIHL affären.

Din bakgrund och profil

- Relevant utbildning inom exempelvis sälj/affärsutveckling
- Säljferfarenhet, gärna i fält men alternativt i butik eller liknande
- Erfarenhet av retail; branschferfarenhet är meriterande men inget krav
- Mycket goda kunskaper i MS Office, särskilt Excel
- Mycket goda kunskaper i CRM
- God systemvana; gärna erfarenhet av affärssystemet SAP
- Erfarenhet av projektledning
- Du behärskar svenska och engelska flytande i både tal och skrift

För att lyckas i rollen bör du ha en mycket god affärsförståelse. Vi ser gärna att du har minst 3 års erfarenhet av en liknande roll, alternativt som KAM eller senior säljare och uppskattas för din förmåga att skapa långsiktiga relationer på alla nivåer. Som person är du en vinnarskalle och en analytisk taktiker. Det är viktigt att du är både driven och supporterande, du ser möjligheter och du motiveras av att göra affärer. Du har god struktur i ditt arbete och levererar i tid. Du är flexibel och du har en god förhandlingsvana.

Vad kan vi erbjuda dig?

STIHL är ett globalt marknadsledande och kundorienterat företag med högkvalitativa produkter. Hos STIHL Sverige erbjuds du en helt ny och mycket central och strategiskt viktig roll, med goda möjligheter att utvecklas. Du har här chansen att bli en del av ett ekonomiskt starkt familjeägt företag med en mycket stark medarbetarorienterad företagskultur.

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar STIHL Sverige med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Karin Tomin: tel: 0733-440900 eller karin.tomin@moveup.se

Välkommen med din ansökan i form av CV samt personligt brev via e-post: karin.tomin@moveup.se

"Genom att skicka din ansökan ger du också ditt samtycke till att vi lagrar dina personuppgifter, inklusive CV & personligt brev samt att vi äger rättigheten att dela dessa uppgifter med tredje part (vår uppdragsgivare). Samtycket kan du återkalla när du vill."

Om företag

STIHL gruppen är ett tyskt familjeföretag som utvecklar, tillverkar och marknadsför motordrivna maskiner för skogsbruk, landskapsvård och byggindustrin. Produkterna säljs i stort sett enbart via den servande fackhandeln. Med 36 dotterbolag för försäljning och marknadsföring, mer än 120 importörer och ca 45 000 återförsäljare i över 160 länder. Andreas STIHL är sedan 1971 världens mest sålda motorsågsmärke.

Andreas STIHL Norden AB är ett helägt dotterbolag till familjeföretaget Andreas Stihl AG & Co i Waiblingen, Tyskland. Andreas STIHL Norden AB är huvudkontor för försäljningsorganisationerna i Danmark, Norge, Sverige och Finland. Dotterbolaget med huvudkontor och centrallager ligger i Stenkullen utanför Lerum. För mer information se www.stihl.se

Consultant Name Karin Tomin

Consultant Number +46733440900

Consultant Email karin.tomin@moveup.se

Consultant LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/karin-tomin-a4601122/>