

DISTRIKTSCHF TILL ANDREAS STIHL NORDEN

Posted on 8 september, 2021

Company Name Andreas STIHL

Location Östergötland

Job Description

Andreas STIHL Norden söker en affärsdriven distriktschef med placering i Östergötland/Småland.

Vi söker nu en driven och erfaren säljare, med bred affärsförståelse, till distrikt Östergötland/Östra Småland. Du kommer att arbeta med marknadens mest spännande varumärke och mycket konkurrenskraftiga produkter inom motorsågar, röjsågar och gräsklippare.

Din främsta uppgift är att utveckla försäljningen och skapa långsiktiga affärsrelationer med våra kunder, som är professionella återförsäljare samt deras slutkunder. Tillsammans med STIHL återförsäljare i distriktet utvecklar du köpupplevelsen samt god eftermarknadsservice där våra gemensamma slutkunder möter varumärket STIHL.

Du säkerställer en bred representation av vårt sortiment i butiken, inspirerar till säljfrämjande lösningar och utvecklar ditt distrikt avseende varumärkesefterlevnad, produktrepresentation, säljkompetens och förmåga bland dina kunder.

Du planerar dina veckor och driver säljprocesser självständigt.

Rollen innebär

- Att vara en god STIHL varumärkesambassadör
- Genom hög närvaro hos våra återförsäljare utveckla framgångsrika STIHL butiker
- Ge råd och service till våra återförsäljare kring hur de kan bäst utveckla sin STIHL affär
- Tillsammans med återförsäljare planera för kompetensutveckling inom produktkunskap, sälj- och teknisk service genom STIHL Academy
- Bearbetning av befintliga och nya kunder i syfte att optimera STIHL marknadsnärvaro
- Stödja och arbeta efter företagets strategi och marknadsplan
- Själv utforma och arbeta efter lokal försäljningsplan, i enlighet med etablerade säljcykler
- Löpande rapportera alla kundkontakter i företagets CRM system
- Planera god köpupplevelse i butik genom att etablera och upprätthålla STIHL butiksinredning
- Utföra mässor/aktiviteter mot återförsäljare och slutkunder

- Produktutbildning, provkörning och säljträning med återförsäljare

Din profil

För att trivas och lyckas i rollen tycker du om att arbeta självständigt under eget ansvar och du samarbetar även gärna med dina kollegor. Du kan effektivt strukturera ditt arbete och du har lätt för att möta människor på ett positivt sätt. Vi tror att det är en fördel om du tidigare har jobbat mot återförsäljare och tycker att det är givande och att du har ett genuint intresse för teknik. Du har även ett väl utvecklat affärssinne som omfattar bland annat rådgivande försäljning, butiksutformning, slutkundsförståelse och varumärkesbyggnad i praktiken. Du vill alltid hitta den optimala "vinn-vinn" lösningen för återförsäljaren och STIHL och motiveras av att göra affärer. Som person är du lugn och förtroendeingivande. Du har förmågan att arbeta proaktivt, du ligger alltid steget före kund, och du har hög arbetsmoral.

Vi söker dig som

- Har minst 3 års erfarenhet av försäljning mot återförsäljare i butik alternativt själv varit verksam inom butik/fackhandel
- Är tydligt affärsmässig, resultatnriktad och samtidigt ödmjuk
- Älskar att bygga långsiktiga kundrelationer
- Har ett tekniskt intresse och är praktiskt lagd
- Har en utvecklad och god ekonomisk förståelse
- Har förmåga att komma till avslut på egen hand
- Har mycket god förmåga att arbeta självständigt och i grupp
- Flytande kunskaper i svenska och engelska i tal och skrift är ett krav

Du erbjuds

Du blir en del av ett företag med ett starkt varumärke och medarbetare i ett team som uppmuntrar, uppskattar och respekterar varandra. Vi är säljorienterade med stor tillväxt och är under ständig utveckling.

Du erbjuds ett självständigt arbete, med frihet under ansvar och många kundkontakter. Vi erbjuder dig attraktiv lön, provision, friskvårdsbidrag samt tjänstepension.

Tjänsten är på heltid med start så snart som möjligt, enligt överenskommelse. Vårt huvudkontor ligger i Stenkullen strax utanför Göteborg.

Vi ser gärna att du bor i Östergötland/Östra Småland, du utgår från hemmet och tjänstebil ingår.

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Andreas STIHL med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Annie Sjölund Telefon 0733-602984

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till annie.sjolund@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.

Varmt välkommen med din ansökan!

Om företag

Andreas Stihl Norden är ett helägt dotterbolag till familjeföretaget Andreas Stihl AG & CO i Waiblingen, Tyskland.

STIHL erbjuder maskiner och produkter för trädgård, skog och grönytor. Via certifierade återförsäljare tillhandahålls bland annat batteridrivna trädgårdsmaskiner som robotgräsklippare, häcksaxar och grästrimmers samt högtryckstvättar, kraftfulla motorsågar, röjsågar och smarta lösningar för såväl konsumenter som professionella användare.

STIHL är en global koncern med kvalitet och säkerhet som ledord och arbetar för att bidra till en mer hållbar framtid. Koncernen har omkring 18 200 medarbetare och omsatte 4,58 miljarder euro år 2020. Det nordiska huvudkontoret finns i Sverige med verksamhet i Norge, Danmark och Finland.

Läs mer på www.stihl.se

Consultant Name Annie Sjölund

Consultant Number 0733-602984

Consultant Email annie.sjolund@moveup.se

Cosultant Linkdin <https://www.linkedin.com/in/annie-sj%C3%B6lund-8997048a/>