



Alnova Balkongsystem AB söker en Teknisk Säljare i Göteborg

Om Alnova Balkongsystem AB

Alnova söker nu en teknisk säljare till verksamheten i Göteborg. Sök idag!

Alnovas ledord är att leverera kvalitativa, kostnadseffektiva, kundanpassade och kompletta balkongsystem. Sedan starten 1979 har Alnova utvecklats till en av de ledande leverantörerna av balkongsystem i Sverige. Företaget är en etablerad samarbetspartner för såväl flertalet av Sveriges större byggbolag som bostadsrättsföreningar. Alnova har drygt 55 anställda med kontor, tillverkning och utställning i Göteborg. För mer information om företaget och våra system vänligen besök www.alnova.se

Vill du vara med i teamet som skall fortsätta utveckla Alnova Balkongsystem AB till att bli Sveriges bästa balkongleverantör? Har du dessutom erfarenhet från att driva teknisk och strategisk försäljning från byggsektorn? Då har vi tjänsten för dig.

Vi erbjuder dig ett arbete i en miljö som är väldigt öppen och välkomnande. I företaget finns goda möjligheter till utveckling. *Bygg- och konstruktionserfarenhet är meriterande dock inget krav.*

Dina arbetsuppgifter

I rollen som Teknisk säljare på Alnova Balkongsystem AB får du en viktig uppgift att bidra direkt till företagets utveckling och fortsatta lönsamhet med placering i Göteborg. Du kommer att tillhöra ett säljteam där du ansvarar för ett stort antal egna samt gemensamma kunder. I nära kontakt med dina kunder så guidar och vägleder du dem till bästa möjliga lösning för det specifika projektet. Tillsammans med övriga medarbetare i teamet och försäljningschef så hjälper ni kunderna att driva projektet framåt för att kundens fasadlösning ska bli så bra som möjligt och därigenom generera en affär.

Vi ser gärna att du har arbetat med offertberedning, orderhantering, försäljning alternativt arbetat i en supportfunktion där service och kundkontakt har stått i fokus. Vi ser även gärna att du har förståelsen och insikten om befintliga konkurrenter, deras sortiment, organisation och marknadsaktiviteter i regionen. Detta i syfte för att kunna planera och genomföra lokala marknadsaktiviteter samt analysera resultatet av genomförda aktiviteter. Du kommer aktivt att delta i och genomföra informationskundträffar.

Din profil

Vi söker dig som önskvärt kommer från branschen och med minst 3 års erfarenhet som säljare (helst inom bygg och konstruktion). Erfarenheter från balkongbranschen värdesätts högt. Du förstår innebörden av att öka antalet försäljningsställen genom nykundsbearbetning och att aktivt utveckla vår exponering. Du är en lagspelare och med din positiva energi skapar du goda relationer med såväl kunder som kollegor. Du tycker om den dagliga kontakten med våra kunder och du har ett stort kundfokus. Vidare förstår du också hur viktigt det är att vara noggrann och strukturerad. Givetvis har du god social kompetens och en förmåga att bygga upp samt



underhålla långsiktiga kundrelationer därtill håller en hög aktivitetsnivå för att nå uppsatta försäljnings- och resultatmål.

Du som söker är en strukturerad och ödmjuk problemlösare med hög teknisk kompetens och social förmåga. Du kommer att arbeta nära dina kollegor och vi ger dig en gedigen introduktionsutbildning samt löpande utbildning på våra produkter samt löpande säljutbildning, säljutveckling och coaching. Möjligheterna till personlig utveckling är således stora i ett företag som ska växa kraftigt de kommande åren. Du som söker skall hantera svenska och engelska i tal och skrift. God datorvana är en självklarhet liksom körkort. Tjänsten utgår från kontoret i Hisings Kärra Göteborg. Notera att resor i tjänsten förekommer men sker inom Sverige.

Grundkrav som vi ställer på dig gäller enligt följande:

- Gymnasieutbildning samt önskvärd högre utbildning inom sälj / marknad (YH / IHM)
- Minst 3 års dokumenterad arbetserfarenhet från motsvarande position
- Praktisk erfarenhet från bygg och fastighetsbranschen
- Körkort B - tjänsteresor är vanligt förekommande både lokalt och större geografiskt
- Meriterande är kunskaper i affärssystem.

Tjänsten är en tillsvidareanställning som inleds med 6 månaders provanställning.

Känner du att detta låter som en intressant utmaning och vill vara med på vår satsning in i framtiden så är du varmt välkommen med din ansökan.

Läs mer om företaget på: www.alnova.se

Notera att tjänsten kan komma att tillsättas innan sista ansökningsdatum så ansök gärna omgående då intervjuer hålls löpande! Välkommen med din ansökan!

Vi arbetar med löpande urval så ansök snarast möjligt. Tjänsten behöver tillsättas snarast eller som senast augusti 2019. Vi ser gärna kvinnliga sökande.

Ansök därför idag!

Vid frågor om tjänsten kontakta eller skicka in ditt cv till försäljningschef Stefan Nilsson, stefan.nilsson@alnova.se, alternativt ring 010-16 13 403