



## Försäljningschef

### Ingress

Allan Rehnström AB ägs av Addtech AB ([www.addtech.com](http://www.addtech.com)) en svensk börsnoterad teknikhandelskoncern. Addtech består av cirka 120 självständiga bolag som säljer högteknologiska produkter och lösningar till kunder inom framför allt tillverkande industri och infrastruktur, i ca 20 länder.

På Allan Rehnström är vi 9 anställda och arbetar sedan mer än 30 år med utvalda europeiska och amerikanska tillverkare. Vi har som ambition att vara det naturliga valet när det gäller högkvalitativa komponenter och kundanpassade tekniklösningar inom specialområdena tryckluft och vakuum. Vårt breda komponentkunnande i kombination med våra teknik- och montereresurser gör oss till en attraktiv affärspartner. Att vi dessutom förstår kundernas produkt- och kvalitetsbehov gör att vi är en av de ledande leverantörerna inom vår bransch.

Vi har vårt huvudkontor i Gävle med ett säljkontor i Göteborg.

### Arbetsbeskrivning

Är du en marknadsinriktad ledare med ett stort driv och en hög ambitionsnivå? Söker du en utmaning där du får ha en fot i det operativa och en fot i det strategiska? Då kan du vara den vi söker! Vi söker en försäljningschef som inom en snar framtid är öppen för ett utökat ansvar. Är du rätt person för oss så tror vi att du, förutom sälj- och marknadsfokus, inom kort även kan ta ett större helhetsansvar i funktionen som VD. Du kommer få stor möjlighet och frihet att påverka ditt arbete och potential att förändra, bygga på och forma organisationen.

Dina arbetsuppgifter kommer i första hand vara med ett sälj- och marknadsfokus. Det kommer handla om att själv bearbeta marknaden, göra kundbesök och jobba med försäljning men även att coacha de utesäljare som vi har i företaget. På sikt kommer du i funktionen som VD ha det totala personalansvaret för företagets personal och ha ett övergripande ansvar för organisationen, men samtidigt behålla det operativa säljfokuset.

Rollen innebär både egna resor och kundbesök samt sambesök med säljarna. Vi jobbar över hela Sverige, men din bas kommer att vara i Gävle.

### Kvalifikationer

Det vi söker i dig är egentligen två huvudsakliga delar; att du har ett sälj- och marknadsfokus samt att du har goda ledaregenskaper för att kunna coacha ditt team till att nå framgång.

Vi ser att du har några års erfarenhet som säljledare, säljcoach, försäljningschef eller liknande där du

med goda resultat lett ditt team till framgångsrika resultat. Du har en hög ambitionsnivå och önskar vidareutveckla dig personligen men trivs och vill fortsätta med att bibehålla kundkontakt och operativt arbete på marknaden.

Det är meriterande om du har branschkunnskap och/eller har jobbat med tryckluft eller vakuum, men det viktigaste för oss är att du har rätt egenskaper. Som person är du lyhörd, empatisk och coachande. Du har lätt för att få människor med dig och är engagerad och entusiastisk. Att skapa relationer och nätverk kommer naturligt för dig.

Det är ett krav att du talar och skriver flytande på såväl svenska som engelska. Du måste ha jobbat med fältförsäljning tidigare samt att du har B-körkort.

Vi jobbar i affärssystemet Monitor idag samt använder "Lime" som säljstödssystem. Det är meriterande om du har arbetat aktivt med något sälj-stödssystem.

### **Kontaktuppgifter**

I denna rekrytering samarbetar Allan Rehnström med Experis, ett företag inom ManpowerGroup. Om du har frågor kring tjänsten eller rekryteringen är du välkommen att kontakta rekryteringskonsult Sara Enebrink på telefon 070-854 30 43 eller [sara.enebrink@se.experis.com](mailto:sara.enebrink@se.experis.com)

Ansök på [www.experis.se](http://www.experis.se)

Sista ansökningsdag 31 juli