



Genuin säljare till kreativ och spännande tjänst

Publicerad 2019-01-28

Vill du ha en personlig och innovativ arbetsplats, med verksamhet inom företagsprofilering och marknadsföring? Är du duktig på nya kundrelationer och vill vårda stora som små uppdragsgivare inom alla branscher och segment?

Med passion och entreprenörsanda skapar detta företag kundunika lösningar kring högkvalitativa produkter. Här får du utlopp för din kreativa ådra!

Om Företaget

Företaget startade för 20 år sedan och bygger på en stark vilja att hitta kundnytta och att förstå kundens behov. Här jobbar man sida vid sida tillsammans med kunden och tar fram kreativa koncept med mervärde utöver det vanliga.

Verksamheten består av tre grundområden; *Profile* – profilering av företagspersonal med profilplagg från kända varumärken som t.ex. Fjällräven och Haglöfs. *Outfit* – kläder och utrustning till bl.a. stora hjälporganisationers personalstyrkor. *On Demand* – framtagning av kundanpassade produkter kopplade till aktiviteter och evenemang.

Företaget är beläget i Dalsjöfors, mellan Borås och Ulricehamn. En tight personalgrupp med prestigelösa innovatörer stöttar varandra och har lyft företaget till den framgång som idag är ett faktum. Om du trivs med ett stort ansvar i ett litet team så har du kommit helt rätt. Här är man delaktig i hela verksamheten och nya förslag, idéer och infallsvinklar tas emot med en high five.

Man ligger i stark framkant när det kommer till produktkunskap och besöker varje år olika branschmässor både i Sverige och i Europa. I Dalsjöfors finns både huvudkontor och eget lager.

Arbetsuppgifter

Du planerar och genomför dina egna säljprojekt, där du driver och ansvarar för affären från förfrågan till avslut och leverans. I kunddialog och leverantörskontakt agerar du projektledare hela vägen.

Du är en idérik konsult som vägleder kunden i den kreativa processen, och kommer med förslag och input som stöttar kunden fram till rätt beslut. Erfarenhet av Photoshop, Illustrator och InDesign är meriterande.

Du tar fram offerter och illustrerar kundens vision. Du blir en viktig nyckelperson när det kommer till kundvård och relationsbyggande aktiviteter, kundbesök och varmhållning av befintliga kunder, samt leadsuppföljning. Marknadsföring blir en del av ditt ansvarsområde och där kan man verkligen säga att the sky is the limit!

Din profil

Du är en positiv och utåtriktad person som i all kundkontakt lyssnar mer än du pratar. Företaget söker en relationsbyggare som kan sätta sig in i kundens verksamhet och förstå/hitta behov som kunden själv knappt visste fanns. Dina tidigare kunder skulle säga att du håller det du lovar, är serviceinriktad och snabb på återkoppling.

Som kollega har du alltid en hjälpande hand över, och du är införstådd med att arbete i en verksamhet med få anställda kräver engagemang, öppenhet och samarbetsförmåga. Som person är du lyhörd - både mot kollegor, kunder och leverantörer.

För att du ska lyckas i din nya roll ser vi att du är initiativrik och självständig, men med en mycket god samarbetsförmåga och vilja till teamwork. Du jobbar strukturerat och vågar ta beslut för att nå de mål du satt upp. Du är naturlig i ditt sätt att vara och har lätt för att möta och umgås med alla typer av människor.

Om du får en pirrande känsla i magen när du läser den här annonsen, och dessutom redan har tänkt ut minst ett par riktigt bra saker som gör dig perfekt för rollen – då vill vi gärna träffa dig!

Om tjänsten

- Tjänsten avser anställning direkt hos vårt kundföretag.
- Boge Kompetens ansvarar för rekryteringsprocessen.
- Omfattning: heltid, 100%
- Start: efter överenskommelse
- Lön: fast lön, enligt överenskommelse
- B-körkort krävs
- Flytande svenska i tal och skrift är ett krav, då största del av all kundkontakt sker på svenska

Ansökan

Ansökan skickas till jobb@bogekompetens.se, märk din ansökan "Säljare Dalsjöfors".

Varmt välkommen med din ansökan!

Frågor om tjänsten besvaras av Ann-Sofie Clarqvist, rekryteringsansvarig på Boge Kompetens AB.

Tel: 0321-531432