

VI BEHÖVER FÖRSTÄRKNING.

PIPELIFE SVERIGE AB är Sveriges ledande tillverkare inom branschen för plaströrssystem. Våra produkter används inom bl.a. kommunalteknik, jord- och skogsbruk, inomhusavlopp samt kabelkanalisation. Vi är ca 270 anställda och omsatte 2021 drygt 1,1 miljard kronor. Förutom försäljning i Sverige exporterar vi till flertalet av de europeiska länderna. Vårt svenska huvudkontor ligger i Ljung och vi har fabriksenheter i Ljung (Herrljunga kommun) och Ölsremma (Tranemo kommun). Pipelife Sverige ingår i Pipelife International med säte i Wien, Österrike.

SÄLJARE ELNÄT

MED ANSVAR FÖR REGION SYD

Är du intresserad av ett omväxlande och utmanande arbete i ett marknadsledande och lönsamt företag?

Vi har stark framtidstro och för rätt person finns det stora möjligheter till personlig utveckling.

Vi söker en driven säljare Elnät med ansvar för distrikt Syd.

Arbetsuppgifter:

I dina huvudsakliga arbetsuppgifter ingår att vara expert på vårt produktsortiment och bearbeta installatörer, konsulter, grossister samt entreprenörer och aktivt delta i projektförsäljning. Du hanterar kundförfrågningar gällande teknisk support, pris och offerter samt följer löpande upp alla delar i försäljningsprocessen.

Att bygga långsiktiga relationer är en stor del av arbetet.

Tillsammans med våra partners vidareutvecklar du ett effektivt samarbete och säljer in Pipelifes mervärden inom ditt geografiska område för att nå uppsatta mål.

Resor med egen tjänstebil ingår i rollen. Distriktet innefattar landskapen Skåne, Blekinge, Småland, Halland samt Västra Götaland

Kvalifikationer:

Vi tror att du har erfarenhet från branschen, närliggande bransch eller redan är säljare idag.

Du har en affärsmässig erfarenhet och förmåga att förhandla på hög nivå.

Vidare har du goda kunskaper inom affärssystem och stödverktyg som exempelvis Excel och Word.

Personliga egenskaper

Absolut krav är att du har ett stort engagemang och ett högt eget driv, är prestationsinriktad och vill ta ett självständigt ansvar att nå uppsatta mål.

Vi förutsätter att du är en förtroendeingivande person som har en utpräglad kommunikativ förmåga, kan lyssna aktivt och har en välutvecklad empati. Att du brinner för att göra affärer ser vi som en nödvändighet för att trivas och lyckas hos oss.

Engelska är vårt koncernspråk och du bör kunna uttrycka dig i tal och skrift.

Vad vi erbjuder dig:

Vi erbjuder en prestigelös arbetsmiljö präglad av engagerade och drivna kollegor. Du kommer bli en del av marknadens bästa Kabel/EL säljteam och du får en nyckelroll i vår framtida utveckling. Du kommer att arbeta med ett starkt och efterfrågat varumärke i ett marknadsledande företag med stor framtidstro.

Vi tror att ett företag bara kan vara lika bra som sina anställda!

Upplysningar

Du kan få ytterligare information om tjänsten genom att kontakta Johan Hård, Försäljningschef Kabel/El på telefon **073 089 71 25**. Utvärdering sker löpande.

Mejla din ansökan till: johan.hard@pipelife.com

Hos oss är alla kulturbärare, du som kan identifiera dig med vår kultur, Pipelife **tillsammans** med **passion** och **tillit** är varmt välkommen med din ansökan.

Pipelife – specialisten på plaströrssystem

www.pipelife.se

info@pipelife.se

+46 513 221 00

PIPELIFE 
always part of your life