

VI BEHÖVER FÖRSTÄRKNING.

PIPELIFE SVERIGE AB är Sveriges ledande tillverkare inom plaströrsbranschen. Våra produkter används inom bl.a. kommunalteknik, jord- och skogsbruk, inomhusavlopp samt kabelkanalisation. Vi är ca 250 anställda och omsatte 2020 drygt en 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.

FÖRSÄLJNINGSCHEF EL

Är du en framåtlutad, resultatinkriktad och relationskapande ledare? Har du gedigen erfarenhet av att utveckla försäljningsorganisationer mot att överträffa uppsatta mål?

Vi erbjuder en spännande position i ett marknadsledande globalt företag med starka visioner. Du erbjuds en möjlighet att leda ett starkt professionellt och resultatorienterat säljteam till nya mål och marknader.

Arbetsuppgifter:

Som Försäljningschef El ansvarar du för att vidareutveckla och optimera försäljningen inom ditt affärsområde. Tillsammans med Försäljningsdirektören utarbetar ni avdelningens strategiska mål och handlingsplaner som du sedan implementerar och följer upp med medarbetarna i din grupp. Som försäljningschef har du en ständig närvaro i marknaden, genererar nya idéer och lösningar som driver vår försäljning framåt. Du arbetar i team tillsammans med produktchef och tillsammans ansvarar ni för utveckling och optimering av sortimentet inom ditt område. Du har även kontakt med lokala aktörer och affärspartners i branschen för att fånga upp behov och bygga relationer.

Som ledare förväntas du vara coachande med ett stort engagemang som smittar av sig till dina medarbetare för att säljteamet skall nå sina mål. Försäljningschefen ansvarar för att genom styrning, stöd och aktiv ledarskap säkerställa att varje person i säljteamet bidrar på bästa sätt och arbetar mot sina och organisationens mål. Du ansvarar för 6 medarbetare som är geografiskt spridda över Sverige.

Pipelife – specialisten på plaströrssystem

www.pipelife.se

info@pipelife.se

+46 513 221 00

Personliga egenskaper:

För att lyckas i rollen är det viktigt att du affärsmässig, har utmärkt förhandlingsförmåga och har gedigen erfarenhet av att arbeta med målstyrning. Du har ett starkt resultatfokus där du drivs av högt uppsatta mål som du lyckas uppnå med hjälp av ditt engagemang och drivkraft.

Du är en relationsskapare och kulturbärare som i ditt tydliga ledarskap förstår kraften i ett involverande ledarskap. Du har lätt för att samarbeta och det är viktigt för dig att få ditt team att driva mot uppsatta, gemensamma mål.

Kvalifikationer:

Vi söker dig med kandidatexamen i försäljning, marknadsföring eller motsvarande. Vidare ha du har minst 10 års erfarenhet av ledningsposition inom försäljning.

Vi förväntar oss framstående och dokumenterade meriter inom försäljning. Har du branscherfarenhet är detta meriterande.

Tjänsten är en tillsvidareanställning på 100% med tillträde snarast eller efter överenskommelse.

Sista ansökningsdag: 2021-05-23

Upplysningar

För ytterligare information om tjänsten kontakta Nicklas Nilsson, Försäljningsdirektör på telefon: 0702455614

Maila till: nicklas.nilsson@pipelife.com

Skicka din ansökan [HÄR](#).