

# 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 2022 drygt 1,3 miljarder kronor. Förutom försäljning i Sverige exporterar vi till flertalet av de europeiska länderna. Vårt svenska huvudkontor och produktionsenhet ligger i Ljung (Herrljunga kommun). Pipelife Sverige ingår i Pipelife International med säte i Wien, Österrike.

## SÄLJARE VVS

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 VVS med ansvar för distrikt Syd.**

### Arbetsuppgifter:

I dina huvudsakliga arbetsuppgifter ingår att vara expert på vårt produktsortiment och bearbeta installatörer, konsulter och grossister 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 främst landskapen Skåne, Blekinge, Småland och Halland.

### Kvalifikationer:

Vi ser gärna att du har mångårig erfarenhet från VVS-branschen, närliggande bransch eller redan är säljare idag och kan visa goda resultat.

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 marknads bästa VVS 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.

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.

### Upplysningar

Du kan få ytterligare information om tjänsten genom att kontakta Johan Hård, Affärsområdeschef Bygg på telefon **073 089 71 25**.

Ansökan med CV och personligt brev skickas till:

[johan.hard@pipelife.com](mailto:johan.hard@pipelife.com)

Sista ansökningsdag 2023-08-23