

DISTRIKTSSJEF – FORHANDLERSALG BASERT PÅ RELASJONSBYGGING OG PRODUKTKOMPETANSE.

Vi har behov for å styrke vårt norske salgsteam med ytterligere en operativ salgsperson. Denne personen bør ha minimum 5 års erfaring fra operativ salg/salgsledelse som leverandør, fortrinnsvis relatert til forhandlersalg. Bakgrunn fra vår bransje eller en nærliggende vil selvsagt være en fordel, men nødvendigvis ikke avgjørende.

Profil:

Du har et høyt energinivå, er utadvendt og kommuniserer på en tydelig og overbevisende måte. Du er selvsagt også strukturert og pliktoppfyllende, ser det helt naturlig at arbeidsoppgavene skal planlegges og at rapporteringene har en betydning for både deg og din arbeidsgiver.

For å kunne lykkes i denne jobben må man kunne begeistre og engasjere våre forhandlere slik at vi sammen med de oppnår suksess med å selge våre produkter. Vi vektlegger derfor at vår nye medarbeider trives og motiveres mest med å være ute hos våre forhandlere og supportere de.

Man bør også ha de rette personlige egenskapene for å kunne påta seg et større ansvar på sikt.

Arbeidsoppgaver:

- Kontinuerlig oppfølging og kontakt med dine forhandlere.
- Opplæring av forhandlernes selgere slik at de får den optimale produktkompetansen.
- I samarbeid med forhandlerne sørge for at utstillinger til enhver tid er oppdaterte.
- Identifisere forhandlernes potensiale og bidra til å utvikle deres salgspersonale.
- Utarbeide og gjennomføre aktivitetsplaner med mål om å oppnå salgsmål/budsjett.
- Planlegge og rapportere arbeidsoppgavene ukentlig i vårt CRM-system.
- Deltagelse på sentrale og lokale kundearrangementer.
- Kontinuerlig samarbeid med den interne organisasjonen i KA Interiør.
- Rapportering til markedsansvarlig for det norske markedet.

Vi tilbyr:

- En selvstendig og ansvarsfull arbeidssituasjon hvor du med egen innsats påvirker resultatene.
- En operativ salgsjobb i et ambisiøst firma som har et betydelig fokus på sine forhandlere.
- Attraktive kvalitetsprodukter som er inkludert i forhandlernes totale konsept.
- Et uformelt og trivelig arbeidsmiljø, både internt og eksternt.
- Firmabil og konkurransedyktige betingelser.
- Ordnete forhold som er tilrettelagt for at man arbeider ut fra et hjemmekontor.
- Gode pensjons- og forsikringsordninger.

Vår nye Distriktssjef bør være i en livssituasjon som er tilrettelagt for en operativ arbeidssituasjon, hvor det kreves en utstrakt reisevirksomhet. Salgsdistriktet er overordnet å dekke Oslo og det sentrale Østlandsområdet, vi ser det som fordelaktig at man har Oslo eller nærmeste omegn som bosted.

I denne stillingen inngår man i et svensk/norsk salgsteam, vi ser frem til å motta søknader fortløpende på e-post <https://www.ka-as.com/job-application/> Søknadsfristen er den 6.november 2020.

Om oss:

KA Interiør A/S er Nordens største private label produsent av skreddersydde skyvedørsløsninger og garderober. Våre kunder/partnere er leverandører av anerkjente varemerker innenfor kjøkkenbransjen.

