

Rørshetta er en over 75 år gammel tradisjonsrik familiebedrift på Røros, og det er tredje generasjon som i dag driver industribedriften. Rørshetta har i dag 46 ansatte og omsetning på 220 millioner med solide resultater. Bedriften er i vekst og vi har store ambisjoner for videreutvikling. Vi har topp moderne utstyr, god økonomi og lønnsom drift. Merkevarer er godt etablert, og i 2022 vil vi levere over 40 000 kjøkkenhetter i Norge, Sverige, Danmark, Finland og Storbritannia.

Røros Metall søker nå etter Key Account Manager – Østlandet

Ansvar og arbeidsoppgaver

- Bygge og utvikle lønnsom kundeportefølje
- Salg av ventilasjonsprodukter til kjøkkenet
- Kunde oppfølging
- Salgsbudsjett og rapporteringsansvar
- Utvikling av gode kunderelasjoner

Kvalifikasjoner

- Erfaring med salg
- Dyktig til å kommunisere og skape gode relasjoner
- Strukturert
- Uredd
- Høy arbeidskapasitet
- Resultatfokusert
- Førerkort

Arbeidssted

- Ute hos våre kunder på Østlandsområdet

Personlige egenskaper

- Vi søker en ambisiøs KAM som har evne til å begeistre
- Du er en person som brenner for salg og blir trigget av å skape gode resultater.
- Som ansatt hos oss vet du at det viktigste for å lykkes er at du bruker tiden ute hos kundene, der du bygger relasjoner og finner gode løsninger.
- Du er selvdreven og er vant med høyt tempo og aktivitetsnivå.
- Du har sterk interesse og forståelse for teknologi og har et kontinuerlig ønske om videreutvikling av dine kunnskaper.

Vi tilbyr

- Uformelt, kollegialt miljø med dyktige kollegaer og godt samhold
- Konkurransedyktige lønns- og arbeidsvilkår

Spørsmål om stillingen kan rettes til Salgssjef Are Jæger Bentzen på telefon 908 54 300 eller på mail: are.bentzen@rorosmetall.no

Søknad med CV sendes innen 15. juni 2022 til: beate.schjolberg@rorosmetall.no