

RørosHetta styrker sin position på den svenska marknaden

Familjeföretaget Røros Metall selger primært køksflåktar till køksfack-handeln, företaget är beläget med fabrik och huvudkontor i Røros i Norge. Vi finns i dag representerat i Norge, Sverige, Danmark, Finland och England. Totalt är vi nu 47 anställda med en omsättning på omkring 220 miljoner NOK. Røros Metall A/S grundades 1946 vilket borgar för en gedigen erfarenhet och stabil position på marknaden. Vår ledstjärna är att producera och leverera "det lilla extra", ett gediget hantverk med hög kvalitet och innovation.

Till den svenska marknaden önskas förstärkning därför vill vi nu tillsätta en

Account Manager

Rollen som Account Manager innebär övergripande att ytterligare positionera RørosHetta som ett premiumvarumärke inom köksfackhandeln. Vi är ett snabbt växande företag med unik innovativ teknologi och vi önskar nu att öka vårt fokus och våra marknadsandelar på den svenska marknaden. Som Account Manager kommer du att stödja din Country manager i att identifiera, koordinera och strukturera de strategiska försäljningskanalerna i landet. I rollen kommer du att arbeta hands-on genom att såväl utveckla nya affärs- och marknads-möjligheter som att genomföra produktutbildningar till våra befintliga kunder genom butiksbesök.

Din arbetsplats är hemmabaserad, med resor till våra avtalskunder i köksfackhandeln vanligtvis 3-4 dagar i veckan. Lämpligt utgångsläge tror vi är Jönköping/Linköping/Örebro/eller söder om Stockholm.

HUVUDANSVAR

- Hjälpa till att identifiera och administrera försäljningskanaler
- Aktivt följa marknadstrender
- Upprätthålla starka relationer med våra kunder
- Kontakta och besöka köksbutiker för att säkerställa nära relationer
- Skapa en positiv atmosfär och entusiasm i butikerna genom produktutbildning.

Vi tror starkt på sambandet mellan kvalitetsprodukter och en service i toppklass. Vidare menar vi att en uppmärksam och kundorienterad Account Manager kommer att kunna hjälpa till med att bygga, och underhålla starka relationer med våra nuvarande och potentiella kunder, för att möjliggöra våra ambitiösa planer för marknadsexpansion.

Rätt kandidat för AM-tjänsten har erfarenhet av försäljning och produktutbildning, gärna inom köks- eller vitvarubranschen.

På samma sätt tror vi att din stora kommunikationsförmåga kombinerat med affärsmannaskap och att kunna "läsa rummet" alltid har varit en av dina framgångsfaktorer. Dina kunder vet att de kan lita på dig och ni har ömsesidig respekt. Förmågan att visa att du är pålitlig är avgörande.

FÄRDIGHETER OCH KVALIFIKATIONER

- 1 till 5 års erfarenhet inom försäljning/B2B
- Kunskaper i MS Office
- Ett stort intresse eller tidigare erfarenhet av arbete inom köks- eller vitvarubranschen
- Grundläggande kunskap/ intresse inom köksventilation är meriterande.
- Stor kommunikations- och presentationsförmåga
- Förmåga att arbeta som en del av ett team och att bygga starka affärsrelationer
- B-körkort
- Vi önskar att du som söker är initiativrik och har en förmåga att få saker och ting gjorda.

VAD VI BLAND ANNAT ERBJUDER

- Stödande, energisk och kreativ miljö
- Trygga anställningsvillkor
- Tjänstepension
- Ett riktigt gott gäng
- Tjänstebil och andra arbetsverktyg

FRÅGOR OCH ANSÖKAN

Vi kommer att starta rekryteringsprocessen omgående och därav sker intervjuerna löpande. Skicka därför din ansökan omgående med CV och personligt brev till:

Country Manager Sverige

Jenny Ullner

Jenny.ullner@rorosmetall.se

079-33 38 058

Samtal från externa rekryteringsföretag och säljare undanbedes.