

Arbetsbeskrivning

Utesäljare Sverige

OM OSS

Versalift Sweden ingår i TIME Manufacturing Company, en världsledande tillverkare av fordonsmonterade arbetsplattformar och tillträdesutrustning. Varumärket Versalift har vunnit förtroende hos el- och vattenbolag, telekomoperatörer, kommuner, entreprenörer och serviceföretag över hela världen. Våra produkter är kända för sin kvalitet, tillförlitlighet, säkerhet och förmåga att hjälpa kunderna att arbeta effektivt på höjd.

Som en del av TIME Manufacturing Company kombinerar vi styrkan hos en global organisation med de nära kundrelationerna och den lokala marknadskunskapen som driver framgången i Sverige. Sverige utgör en viktig tillväxtmarknad för vår verksamhet. Vi investerar i vår framtid och utökar vår kommersiella närvaro för att stödja kunder över hela landet med branschledande produkter, teknisk expertis, service och support.

Att börja på Versalift Sverige innebär att du blir en del av ett växande företag där ditt bidrag syns, dina relationer är viktiga och din framgång direkt påverkar vår framtida tillväxt.

KORT BESKRIVNING

Som utesäljare för Sverige ansvarar du för att utveckla vår verksamhet i hela Sverige. Du kommer att ägna större delen av din tid åt att träffa kunder, presentera våra produkter, bygga relationer och utveckla nya affärsmöjligheter.

Vi söker någon som trivs med att vara ute på marknaden, prata med kunder, demonstrera utrustning och hjälpa kunderna att hitta rätt lösning.

Det här är en praktiskt inriktad säljroll med stor tillväxtpotential på en attraktiv marknad.

DIN ROLL HOS OSS

Relationsbyggaren: Du bygger starka relationer med kunder över hela Sverige och blir en pålitlig partner för deras behov av tillgänglighetsutrustning.

Försäljningsdrivaren: Du utvecklar aktivt nya affärsmöjligheter, följer upp leads och omvandlar kundernas intresse till order.

Produktambassadören: Du presenterar våra produkter för kunderna, anordnar demonstrationer och visar hur våra lösningar hjälper kunderna att arbeta säkrare och mer effektivt.

Kundens röst: Du lyssnar på kunderna, förstår deras behov och förmedlar deras synpunkter till resten av organisationen.

ANSVAR

- Försäljning och kundutveckling
 - Besöka befintliga och potentiella kunder i hela Sverige
 - Bygga starka kundrelationer och upprätthålla regelbunden kontakt
 - Identifiera nya försäljningsmöjligheter och utveckla nya kundkonton
 - Följa upp leads, offerter och kundförfrågningar
 - Stödja kunderna genom hela försäljningsprocessen
 - Produktdemonstrationer
 - Presentera och demonstrera Versalifts produkter för kunderna.
 - Anordna och stödja kunddemonstrationer och evenemang
 - Förklara produktens funktioner och fördelar på ett praktiskt och lättförståeligt sätt
 - Affärsutveckling
 - Bidra till att växa Versalifts verksamhet i Sverige
 - Identifiera nya möjligheter inom befintliga och nya kundsegment
 - Representera Versalift på mässor, kundevenemang och branschmöten
 - Teamarbete och kommunikation
 - Arbeta nära kollegor inom försäljning, service, drift och kundsupport
 - Dela med dig av kundfeedback och marknadsobservationer
 - Hålla kund- och försäljningsinformationen uppdaterad i CRM-systemet
-

„Anställ för attityd, utbilda för kompetens.“

VAD DU TILLFÖR

Personliga egenskaper

- Du kan hantera konfidentiell information på ett professionellt sätt
 - Du trivs med att träffa kunder och bygga långsiktiga relationer
 - Du trivs med att tillbringa större delen av din tid ute på fältet och besöka kunder
 - Du är nyfiken och tycker om att lära dig mer om tekniska produkter och utrustning
 - Du kan förklara tekniska lösningar på ett enkelt och praktiskt sätt
 - Du är självmotiverad och tar ansvar för ditt område och din kundbas
 - Du är proaktiv och följer upp möjligheter utan att bli ombedd
 - Du lyssnar uppmärksam och fokuserar på att förstå kundernas behov
 - Du är pålitlig, organiserad och håller vad du lovar
 - Du trivs med att arbeta självständigt samtidigt som du håller kontakten med dina kollegor
 - Du är positiv, tillmötesgående och lätt att samarbeta med
 - Du känner dig bekväm med att demonstrera utrustning och prata med kunder på alla nivåer
-

VAD DU TILLFÖR

Kvalifikationer

- Tidigare erfarenhet av försäljning, kundorienterade roller, service, teknisk support eller liknande befattningar
- Erfarenhet från branscher såsom tillträdesutrustning, nyttofordon, anläggningsmaskiner, jordbruksmaskiner, skogsbruksmaskiner, lyftutrustning eller relaterade sektorer är en fördel
- En teknisk bakgrund i kombination med erfarenhet av kundkontakt är välkommen
- Alternativt värderas försäljningserfarenhet i kombination med ett starkt intresse för tekniska produkter lika högt
- Förmåga att förstå kundernas användningsområden och rekommendera praktiska lösningar
- Erfarenhet av att presentera produkter och genomföra demonstrationer är en fördel
- God planerings- och organisationsförmåga
- Erfarenhet av att använda CRM-system och Microsoft Office-program
- Giltigt körkort
- Flytande svenska och goda kunskaper i engelska

ORGANISATION

- Rapporterar direkt till chefen för TIME Europ
 - Inga direkt underställda
 - Arbetar i nära samarbete med kunder, serviceteam, kundsupport och kollegor inom den europeiska försäljningsorganisationen.
 - Samarbetar med drift, service, marknadsföring och produktledning för att säkerställa en stark kundupplevelse och ett framgångsrikt projektgenomförande
 - Arbetar hemifrån i Sverige med regelbundna resor runt om i landet
 - Regelbundet deltagande i säljmöten, kundevenemang, mässor och produktdemonstrationer.
-

VARFÖR DENNA ROLL ÄR VIKTIG

Sverige är en viktig tillväxtmarknad för Versalift och TIME Manufacturing. Vi ser stora möjligheter att utöka vår kundbas, stärka befintliga relationer och öka vår marknadsnärvaro.

Som utesäljare för Sverige är du Versalifts ansikte utåt på marknaden. Din förmåga att bygga förtroende, förstå kundernas behov, demonstrera våra produkter och utveckla långsiktiga kundrelationer kommer att ha direkt inverkan på vår framgång.

Enkelt uttryckt: Din framgång bidrar till vår framgång.

VÅRT ERBJUDANDE

Fördelar för dig

- Bli en del av ett växande företag med spännande möjligheter för framtiden.
- Bli en del av en internationell organisation med branschledande produkter.
- Arbeta i nära samarbete med erfarna företagsledare.
- Konkurrenskraftig lön och möjlighet till bonus.
- Omfattande förmåner.
- Möjligheter till professionell utveckling och karriärutveckling.
- Stödande och samarbetsinriktad arbetsmiljö.
- Möjligheten att göra en synlig insats i ett växande företag.

Bli en del av vårt team och lev ut din passion!

Skicka din ansökan till Nina Karlsson: ninak@versalift.se