



Teknisk säljare Roth Sverige AB

Roth Sverige AB söker en teknisk säljare med säljansvar för Göteborgsregionen.

Nu söker Roth Sverige AB, ett av Nordens snabbast växande företag inom golvvärme och tappvatten, ny säljkraft till Göteborg. Vår nya säljare kommer att via uppsökande försäljning bearbeta VVS – installatörer och konsulter, samt VVS grossister. Säljaren kommer att sköta hela säljprocessen från att boka möten med kunderna, göra en behovsinventering, erbjuda Roths bästa produktlösning till kund, upprätta offert, driva affär mot avslut.

I arbetet ingår att hålla i produktutbildningar för konsulter/kunder, deltagande på mässor och kundaktiviteter med anknytning till VVS. Säljaren kommer även hålla i de lokala kontakterna med grossistlagren i området.

Till sin hjälp har säljaren bl.a. en, kompetent teknisk support, projektchef, och administrativ hjälp. Säljaren rapporterar direkt till General Manager.

Vi tror att säljaren i sina tidigare roller har arbetat med en kombination av teknik och försäljning. Säljaren bör ha erfarenhet av hur värdekedjan inom VVS fungerar och kunna förmedla förtroende via sin kunskap inom VVS branschen.

Vår nya säljare

- > Har minst 5 års erfarenhet av teknisk försäljning.
- > Är etablerad i VVS branschen
- > Planerar och strukturerar sin egen arbetstid.
- > Uppskattar och klarar av att arbeta självständigt och ofta i ett högt tempo, men arbetar även bra i team där vi stöttar och hjälper varandra.
- > Har en positiv livsfilosofi och en uttalad framåtanda.

Detta är en ypperlig chans att få representera Roth Sverige AB. Vi erbjuder ett attraktivt anställningspaket med fast lön, tjänstebil och en gedigen introduktion.

Vi hanterar ansökningar löpande.

Är du intresserad?

Ansökan skickas till jens.persson@roth-sverige.se. För mer info kontakta: Jens Persson, General Manager, 0703-902042

German quality since 1947