

Jotun är en av världens ledande tillverkare av målarfärger, lacker och pulverfärger. Koncernens totala försäljning 2016 var NOK 15,8 miljarder och antal anställda är ca 10 000. Jotun finns representerat i 80 länder, med fabriker i 44 länder.

Jotun Sverige AB är ett helägt dotterbolag till Jotun A/S, Norge. Vi säljer koncernens konsument-, marin-, rostskydds- och pulverfärger till den svenska marknaden. Idag är vi 83 anställda och vårt huvudkontor ligger i Västra Frölunda.

Sales representative – Powder Segment

Det huvudsakliga arbetet som Sales Representative består av att bedriva försäljning av vår industri sortiment och lösningar mot primärt tillverkningsindustrin och dess underleverantörer i Sverige. Du ansvarar självständigt över din egen kundportfölj och dina kundprojekt samt bearbetar aktivt såväl nya som befintliga kunder med fokus på att identifiera lösningar efter kundernas behov.

I arbetet som säljare hos oss på Jotun kommer du att leverera rätt lösningar genom tätt samarbete med produktion, teknik och kundservice. Våra kunder finns inom tillverknings- och byggindustrin. Du kommer även att bearbeta föreskrivande led med designers och arkitekter.

Profil på dig som kandidat:

- Har erfarenhet av att driva B2B produkt-/tjänste- eller konceptförsäljning inom tillverknings eller byggindustrin.
- Är van vid att lokalisera, planera och driva nya affärer mot uppsatta mål, du är van att öppna dörrar.
- Är uthållig och drivs av att prestera resultat genom högt tempo och sunda affärer.
- Är praktisk och förtroendeingivande, strukturerad. Du är en person som finner nya affärsmöjligheter.
- Koncernspråket är engelska och vi ser även att du kan kommunicera på något av de skandinaviska språken.
- Har god datorvana och erfarenhet från att rapportera i CRM system.

För att vara framgångsrik här krävs att du har en starkt eget driv och en tydlig ambition att skapa resultat. Företagen vi bearbetar är allt från mindre bolag till internationella koncerner. Så det är lika viktigt att kunna ta en kaffe med grabbarna och tjejerna i produktion som att hålla en presentation inför en ledningsgrupp. Det är viktigt att du har förståelse för kundkrav såsom leverans kvalitet och leveranssäkerhet. Vi värdesätter att du är djärv och nyfiken.

Vi erbjuder dig:

- Möjligheten att arbeta i ett globalt, och växande bolag med starka varumärken.

- Att vara en del av ett dynamiskt säljteam med kompetenta kollegor.
- En "Hired for Life" mentalitet med möjligheter till spännande karriärs utmaningar nationellt och internationellt.

Vi ser helst att du utgår från hemmakontor i trakterna kring Jönköping men öppen för alternativ. Du rapporterar direkt till säljchef. Vi ställer inte krav på dig utifrån din bakgrund, kön eller ålder. Vi är nyfikna på alla sökande och vad just du kan erbjuda oss!

För att ansöka gå till <http://www.jotun.com/se/se/corporate/career/index.aspx>. Löpande urval av kandidater sker. Tillträdesdag: Så snart som möjligt.

För vidare frågor kring tjänsten kontakta Abraham Metin (HR) abraham.metin@jotun.se eller Carl-Oskar Hjern (Sales Manager) carl-oskar.hjern@jotun.se