

Är du vår nya kollega?

Rudhäll Industri, ledande leverantör av komponent-, service och logistiklösningar till kunder inom tillverkningsindustrin söker nu en engagerad och tekniskt kunnig säljare för att stärka vårt team.

Om oss

Vi är specialiserade på att tillhandahålla lösningar till kunder inom industrin och erbjuder produkter inom plåt, rör, tråd, kallstukning, bearbetning, svarvning, plast och gjutgods. Produkten kan vara svetsad, monterad, levererad i ett kit eller ytbehandlad, alltid efter kunds ritning och specifikation.

Med vårt globala leverantörsnätverk och eget sourcingbolag i Kina, är vi dedikerade till att leverera bästa möjliga service och lösningar till våra kunder.

Våra kärnvärden är Kundfokus, Servicetänk, Lösningsorienterad och Hållbarhet. Läs mer om oss, vårt kunderbudande och våra produkter på www.rudhall.se.

Om rollen

Vi söker en passionerad och driven teknisk säljare som vill vara med och bidra till vår fortsatta tillväxt.

Hos oss kommer du att spela en nyckelroll i att bygga och utveckla kund- och leverantörsrelationer och arbeta nära våra kunder för att förstå deras behov och utmaningar, samt att hitta den bästa lösningen som resulterar i försäljning och skapar värde för Rudhäll och våra kunder.

Tjänsten som teknisk säljare innebär att du ansvarar för hela säljprocessen och kommer jobba med befintliga kunder men också ha ett stort fokus att etablera nya affärer.

Du har eget kund- och budgetansvar och jobbar mot företagets uppsatta försäljnings- och lönsamhetsmål.

Som en del av vårt team kommer du att få möjlighet att vara med och forma vår framtid och bidra till vår fortsatta tillväxt.

Vem är du

Du är en driven individ som har påvisat goda resultat i din tidigare roll som säljare. Vi tror att du har tidigare erfarenhet av teknisk försäljning inom industrin.

Du är van att planera och strukturera ditt arbete och har erfarenhet av att självständigt driva försäljningsprocesser. Du tar initiativ och ansvar för dina egna resultat och arbetar mot att uppnå uppsatta mål.

Du är engagerande som person och har ett lösningsorienterat förhållningssätt.

Dina starka sidor inkluderar även nyfikenhet, proaktivitet med viljan och förmågan att arbeta i grupp. Du är socialt utåtriktad och du har en inbyggd tävlingsanda.

Du känner dig trygg i tal och skrift, i både svenska och engelska, och du är van att hantera affärssystem samt office-paketet.

Tidigare säljerfarenhet av sourcing- och tradingprodukter är meriterande.

Körkort är ett krav.

Vi erbjuder

Ett självständigt och varierande arbete i en framstående industriell företagsgrupp.

- Möjlighet att planera ditt arbete för att uppnå och överträffa dina försäljningsmål.
- En organisation som präglas av korta beslutsvägar och engagerade medarbetare.
- Kollektivavtal med marknadsmässiga villkor.
- Gemensamt bonusprogram baserat på företagets måluppfyllnad.
- Tjänstebil för att underlätta ditt arbete och kundmöten.
- Utvecklingsmöjligheter inom företaget baserat på prestation och ambition.
- Utbildningsmöjligheter och tillgång till nätverk inom Bufab Gruppen

Om du är en driven, tekniskt kunnig och relationsskapande person som vill vara en del av en växande organisation och ta på dig utmaningen att utveckla våra affärer, är du välkommen att skicka in din ansökan till oss: **henrik.adinger@rudhall.se**

Vi ser fram emot att lära känna dig bättre och diskutera ditt potentiella bidrag till vårt team och välkomnar dig till möjligheten att bli en del av Rudhäll Industri och Bufab Gruppen.