

NSK NORDIC SÖKER AREA SALES MANAGER I STOCKHOLMSOMRÅDET

Posted on 8 september, 2021

Company Name NSK Nordic

Location Stockholm

Job Description

Är du en självgående, ansvarsfull och kundfokuserad person som drivs av att göra riktigt bra affärer och att få ta eget ansvar? Vill du vara en viktig del av säljavdelningen inom ett svenskt, framgångsrikt och familjärt företag? Då kan jobbet som säljare hos NSK Nordic vara helt rätt för dig. Välkommen med din ansökan!

Det dagliga arbetet kommer att bestå av kundbesök för att utveckla och öka försäljningen av produkterna i ditt område. För att bli framgångsrik i rollen ska du ha en stark känsla för försäljning och älska att göra affärer.

Rollen är dynamisk och bjuder på variationsrika arbetsdagar där även samarbete med kollegor kommer att förekomma. Vidare kommer du arbeta tätt med partners och distributörer samt genomföra tränings- och utbildningsaktiviteter.

Du har själv ansvar för din egen säljbudget och du tar aktivt del av företagets sälj- och marknadsaktiviteter. Du utgår från ditt hemmakontor och ditt distrikt innefattar Stockholm och Mälardalen, även kunder från Gävle i norr till Jönköping i söder ingår i distriktet. Tjänsten är på heltid och du kommer att ha stor frihet i din roll som säljare, räkna med ca 1 övernattning/vecka. Det ingår resor till dentala kongresser och events i de nordiska länderna.

Kvalifikationer

- Erfarenhet av försäljning
- Tidigare erfarenhet av att arbeta med dentala produkter är meriterande
- Utmärkt svenska och engelska i tal och skrift
- B-körkort

Det här jobbet passar dig som framför allt är självgående, ansvarsfull och kundfokuserad i de arbetsuppgifter du tar dig an. Du bör ha erfarenhet av att arbeta med försäljning och kundkontakt och vi tar för givet att du är en kommunikativ och utåtriktad person som är mån om att göra ett bra

jobb och att du visar ett genuint intresse för kunderna och produkterna.

I denna rekrytering samarbetar vi med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult, Ann Rütt, på telefon 0733-44 09 00

Välkommen med din ansökan, senast den 27 september, via e-post: ann.rutt@moveup.se

Genom att skicka din ansökan ger du också ditt samtycke till att vi lagrar dina personuppgifter, inklusive CV & personligt brev samt att vi äger rättigheten att dela dessa uppgifter med tredje part (vår uppdragsgivare). Samtycket kan du återkalla när du vill.

Om företag

Nakanishi Inc., is a leading company of professional dental instruments with the world's top-share brand "NSK". All its products are developed and manufactured in Japan and distributed to 135 countries around the globe. NSK Group has subsidiaries worldwide and has established a strong global sales network. NSK is now establishing direct presence in the Nordics by launching NSK Dental Nordic.

www.nsk-dental.com

Consultant Name Ann Rütt

Consultant Number +46 (0) 733 44 09 00

Consultant Email ann.rutt@moveup.se

Cosultant Linkdin <https://www.linkedin.com/in/ann-r%C3%BCtt/>