

## Säljchef med landsansvar – köksfläktar & vitvaror

Med huvudkontor i Brønderslev, Danmark, har EICO A/S sedan 1981 levererat design produkter till kräsna konsumenter genom deras kvalitativa och professionella kök, vitvaror - och webbshoppar i Danmark, Sverige och Norge. Det är EICOs mål att erbjuda ett program, som består vid varje tillfälle av produkter av hög kvalitet med lång livslängd, hög effektivitet och fokus på energiförbrukning, i den eleganta EICO design eller som en distributör av internationellt erkända varumärken som Elica, Faber och Gutmann.

### Stark försäljning och relationsbyggande till utveckling av professionella klientrelationer

Som försäljningschef är ditt primära ansvar försäljning, aktivitetutveckling och vård av EICOs nätverk av återförsäljare, så att den fulla potentialen kan realiseras. Du är förmodligen boende i område nära Stockholm, men täcker hela Sverige tillsammans med distrikschefen som är boende i Göteborg.

Du har det överordnade försäljnings ansvaret, men också kunder/disktrikt som vi förväntar oss kommer du att utveckla följande:

- Expansion av försäljningen till befintliga kunder i kök och vitvarubranschen på kedje och butiksnivå
- Hitta nya potentiella kunder
- Proaktivt bygga starka relationer och ge feedback på säljaktiviteter
- Teknisk support på överordnad nivå och länken mellan service och intern försäljning
- Självständig och strukturerad planering av laget och egna säljare. säljbudget, som är utvecklat tillsammans med EICOs försäljningschef
- Hantering av det svenska laget, som förväntas öka framöver som en framgång
- Hantering av offert, samt säkerställa en nära dialog och information mellan kunder och EICOs stödfunktioner
- Bidra till företagets kunskap om potentiella nya marknader, produkter och konkurrenter
- Att Arbeta med utgångspunkt i det egna hemmet, kontoret, och ser till att ha dialogen med de största och viktigaste kunderna i hela sverige

För att vara framgångsrik i den position du har en gedigen kunskap om produkter och marknadsförståelse , för att öka på försäljning och skapa ännu större framgång. Dessutom, är du offensiv och proaktiv och kan skapa nära relationer med kunder och återförsäljare.

### Ambitiös teknisk säljchef som är redo för nästa steg

Din utbildningsbakgrund kan vara olika, men du har erfarenhet av teknisk försäljning till/eller i köket - och vitvarubranschen. I ditt säljarbete du har att fokusera på kundens behov och skapar möjligheter, precis som du användaer strukturerade och professionell KAM metoder. Som säljare har du en stark och tydlig lägesbild och kan förstå hur man kan utveckla försäljningen, och kan redan nu ha erfarenhet. Du har ett naturligt fokus på gemensamma insatser och team-anda, och är redo att ta ansvar för att utveckla både människor och marknad.

Som person tycker du om att ha frihet under ansvar, och träffa andra människor för att skapa gemensam framgång. Du är av naturen strukturerad och resultatnriktad och har stor energi för att driva försäljning och skapa aktiviteter. Du är stark och naturlig i att skapa relationer där man förstår hur man lyssnar och ger utrymme, men också kan komma in i karaktären.

Du blir chef för de svenska framgångarna med en egen vardag att planera verksamheten. EICO är ett ambitiöst företag där du är nära toppen och får en tydlig riktningen för framtiden. Kollegorna i nordn är kompetenta, och jobbar som ett lag för att vinna tillsammans.

Ytterligare information:

För ytterligare information, vänligen tveka inte att kontakta Insightments, headhunter Thomas Aagaard +45 2373 3913 eller headhunter Morten Elbro på +45 2858 0056.

CV: Mrk. "Sales manager EICO" [job@insightments.dk](mailto:job@insightments.dk)