



KUNDUTVECKLARE/ SÄLJARE

Eskils är det innovativa tryckeriet som tagit steget till att bli en idérik kommunikationspartner. Vi erbjuder kompletta helhetslösningar, från analys och skapande, till tryck och logistik. Varje uppdrag är unikt och resulterar i ett smart, skraddarsytt koncept. Allt för att optimera deras insatser så att de alltid ger bästa totalekonomi för deras kunder. Vår viktigaste tillgång är medarbetarna, man ska vilja jobba på Eskils och värderar människan högt.

Det är skickliga yrkespersoner som jobbar på Eskils där kulturen bygger på I.D.E.A – Inspirerande, Delaktiga, Energiska och Ansvarsfulla. Eskils serverar flera av nordens största varumärken och kedjeföretag vilket gör att de alltid är på tå. 2016 omsatte Eskils 91 MSK och hade 60 anställda, huvudkontoret ligger i Borås. Läs mer på www.eskils.se

Kundutvecklare/Säljare till framgångsrika Eskils etablering i Stockholm

Eskils har en spännande etablering i Stockholm framför sig och Made for Sales har fått i uppdrag att rekrytera en Kundutvecklare/Säljare som får möjligheten att vara med på den resan.

I rollen har du ansvar för hela försäljningsprocessen och bearbetar målmedvetet och med långsiktiga ambitioner nya kunder som med tiden även kommer att bli befintliga. Initialt är en viktig del att bygga upp Stockholmskontoret, etablera Eskils i Stockholm genom att bearbeta marknaden där tillsammans med försäljningschefen. Du kommer främst möta marknadschefer och andra marknadsfunktioner på kedjor inom retail, men även beslutsfattare inom starka produktvarumärken och byråer. Du ska på ett förtroendeingivande och inspirerande sätt förmedla Eskils budskap. Närvaro på marknaden och förtroende kommer att göra Eskils till kundernas förstahandsval. Rapportering sker till försäljningschefen i Stockholm.

Vi söker dig med minst två års erfarenhet från b2b försäljning och med dokumenterat goda säljresultat. Du är ansvarstagande och vill vara med på en spännande resa att starta upp något nytt. Som person är du en teamspelare samtidigt som du trivs med att jobba självständigt och lösningsorienterat för att nå bra resultat på en tuff marknad.



KUNDUTVECKLARE/ SÄLJARE

Du är tålmodig och uthållig i bearbetningen av en ny marknad, orädd samt en skicklig affärsman/kvinna som är duktig på att knyta kontakter och se affärsmöjligheter. Vidare håller du en god struktur i din försäljning och är välorganiserad. Du trivs i en roll där du får stor möjlighet att själv påverka resultatet. För att lyckas i rollen har du ett starkt eget driv i processen, hårt pannben och är mål- och resultatinkriktad.

Du erbjuds en spännande och utvecklande roll i ett gediget och framgångsrikt bolag med goda resultat samt en sund och mogen säljkultur. Som kundutvecklare/säljare har du stora möjligheter att expandera tillsammans med bolaget i takt med att Stockholmsregionen etableras och växer. Vidare är rollen inom en rolig bransch där man får arbeta med högkvalitativa produkter och mot kända varumärken. Eskils har en stark ägare i form av ACG - gruppen i ryggen vilket ger stabilitet och goda resurser. Du erbjuds delaktighet, ett mångfacetterat arbete och korta beslutsvägar i en platt organisation där Eskils som dotterbolag styr och utvecklar företaget helt och hållet själva.

Välkommen med din ansökan!

Ansökan och kontaktperson

Ansök redan idag då urval och intervjuer sker löpande. Denna rekrytering görs tillsammans med Made for Sales. Vid frågor kontakta, Katarina Norberg, på 0737 289 443. Du kan även gå in på www.eskils.se om du vill bekanta dig mer med bolaget.