

Eskils söker en

Säljare/Kundutvecklare

med bred erfarenhet av B2B försäljning och nykundsbehandling



Eskils Tryckeri är ett familjeföretag och ingår i ACG-Gruppen. Företaget startade 1954 och är beläget på Åsboholmsgatan i centrala Borås. Vi levererar ett brett sortiment trycksaker till kunder i Sverige och övriga nordiska grannländer. Omsättningen är 100Mkr och vi är 50 anställda, fördelade på vårt huvudkontor i Borås samt ett försäljningskontor i Stockholm.

Din Roll

Du kommer som Säljare (eller Kundutvecklare som vi valt att benämna rollen) hos oss att ingå i ett härligt team med mycket resurser till förfogande. Med ett av branschens bästa erbjudande och en toppmodern maskinpark finns stora möjligheter att skapa nya affärer och långsiktiga relationer.

Vårt kunderbjudande består av mycket mer än våra högkvalitativa trycksaker, allt ifrån webbshoppar till logistiklösningar och med mycket stort fokus på klimateffekten.

Geografisk är du placerad i Borås och bearbetar marknader primärt i västra och södra Sverige. Du rapporterar till vår Försäljningschef som är placerad i Borås.

Din profil

Du har en bred erfarenhet av B2B försäljning och nykundsbehandling. Du drivs av att utveckla och skapa nya affärer, både i befintliga och nya affärssegment. Erfarenhet från den grafiska branschen eller dess produkter är en fördel men inget krav. Våra kunder befinner sig i flertalet branscher, många med inriktning inom retail eller butikskedjor så vi välkomnar kompetens från dessa områden.

Att ständigt vilja utveckla kunden och vårt erbjudande tillsammans med dem är naturligt för dig och du attraheras av att både knyta nya- och utveckla befintliga relationer och nätverk.

Ansökan

Frågor om tjänsten och ansökan skickas till ansokan@eskils.se
Då urvalsprocessen sker löpande är det viktigt att du skickar in din ansökan så snart som möjligt.

Välkommen med din ansökan!