

SÄLJARE B2B, Stockholm



Nu söker vi ytterligare Kvalificerade Säljare till Stockholm!

Elkraft Sverige är ett ledande energibolag på den nordiska marknaden. Vi arbetar med att sänka företagens elkostnader genom rådgivning, leverans och optimering av hela deras elförbrukning. Nu erbjuder vi dig som vill utvecklas i en framgångsrik säljorganisation möjligheten att växa tillsammans med oss. Här får du uppleva ett omväxlande och utmanande arbete som bland annat består av att utveckla nya samt befintliga kundrelationer tillsammans med dina kollegor. Vi har en obyråkratisk och prestigelös organisation som skapar en familjär och trivsamt stämning. Medarbetarna är självgående och kommersiellt drivna samt uppmuntras att ta egna initiativ.

Arbetsuppgifter

Som fältsäljare bearbetar du befintliga samt potentiella företagskunder inom närliggande distrikt. Du kommer in i ett mycket positivt skede. Vi ökar snabbt vår försäljning och har en stadigt växande kundbas. Företaget har en stabil grund som du kan bygga vidare på för att sälja vårt framgångsrika koncept. Dina ansvarsområden kommer att bli följande:

- Ansvarig för egen försäljning.
- Nykundsbearbetning.
- Utveckla befintliga kunders portfölj tillsammans med övrig personal.
- Rapporterar direkt till försäljningschef.

Din profil

För att lyckas krävs att du är en erfaren och driven säljare som uppnått goda resultat inom B2B.

Du har hög social kompetens och god kommunikativ förmåga i kombination med en stark vilja att skapa affärer. För att lyckas hos oss tror vi att du har:

- Dokumenterad erfarenhet av – och utmärkta resultat vid – korta säljcykler.
- Flerårig erfarenhet av kvalificerad tjänsteförsäljning med långa säljcykler inom B2B.
- Erfarenhet av idéförsäljning och kvalificerade förhandlingar.
- Uppnått dokumenterat goda ekonomiska resultat.
- Gärna flerårig erfarenhet från den regionala marknaden.
- Gärna branscherfarenhet men ej krav.
- God datorvana förutsätts. Erfarenhet av Office-paketet krävs.
- Minst gymnasieutbildning, gärna med teknisk/ekonomisk inriktning eller motsvarande.
- Du talar och skriver flytande svenska
- Du har B-körkort och tillgång till egen bil.

Som arbetsgivare erbjuder vi:

- Ljusa trevliga lokaler med bra arbetsmiljö (certifierad enl OHSAS 18001)
- Möjligheter till utveckling
- Friskvårdsbidrag och Företagshälsovård
- Pensionsförsäkring enligt ITP-plan
- Övriga lagstadgade försäkringar (TFA, TGL)
- Utfyllnadslön vid föräldraledighet

Om företaget

Elkraft ingår i den norska Elkraft-koncernen. Vi startade verksamheten i Norge år 1992.

Etableringen var en konsekvens av en avreglerad energimarknad och de nya affärsmöjligheter detta skapade. Koncernen har sedan dess haft en jämn och stabil tillväxt. Den svenska verksamheten startade 1999. Sedan 2005 är vi etablerade i Danmark och sedan 2011 även i Finland. Koncernens huvudkontor är placerat i Oslo.

Elkraft är kundens representant på en komplicerad elmarknad med många aktörer där vi strävar efter att ge våra kunder en total service. Vi förvaltar kundens behov av elleveranser på ett kostnadseffektivt, professionellt och tryggt sätt. Att vara kund hos Elkraft ska vara enkelt, tryggt och personligt. På lång sikt ger vi våra kunder både den lägsta energikostnaden och den enklaste administrationen. www.elkraftsverige.se

Ansökan skickas till:

henrik.bergstrand@elkraftsverige.se

Mvh

Henrik Bergstrand, försäljningschef nord