



Företag:
Vink
Tjänst:
Account Manager/Fältsäljare
Placering:
Malmö
Rapportera till:
Bransch Manager

Vink Gruppen ägs av Vink Holding Ltd som består av fristående företag i 16 europeiska länder samt Amari Plastics som finns i England och Skottland. Alla dessa företag ingår i "The Plastic Family" som även sträcker sig till USA, Canada, Australien och Nya Zeeland. Totalt 134 företag världen över som ägnar sig åt försäljning av plasthalvfabrikat och bearbetning av plastdetaljer.

Med över 30 000 artiklar av plasthalvfabrikat i skivor, folier, rör och stänger samt kompositskivor av olika material har Vink Gruppen tillsammans Europas bredaste sortiment av plasthalvfabrikat. Vink vill "leverera plast - där plast kan användas med en fördel" och vi erbjuder våra kunder ett nära samarbete för att tillsammans utveckla slutprodukten. Vi levererar också färdiga, kundspecifika detaljer och lösningar från våra egna ISO 9001-certifierade produktionsavdelningar.

Här kan du läsa mer om oss
<https://vink.se>

All vår samlade kunskap och erfarenhet finns tillgängligt för dig som kund. Vi har Passion for plastics!

Tjänste- beskrivning



NewKind Headhunting

VINK Företaget har ca 60 anställda och en omsättning på ca 50 milj. På VINK i Malmö är vi 11 personer. VINK är verksam inom Industrin, Bygg och Skylt & Reklam.

Företagskultur & Företagsvärderingar

Att arbeta på VINK är både roligt och utvecklande. Trivselfaktorn är hög. Den anställda får ta del av tuffa utmaningar, där beslutsvägarna är korta. Ledord för VINK är engagemang, hälsa, kompetens, samarbete och leverans. Personer som tar egna initiativ uppskattas. Hos VINK arbetar alla efter lika värderingar, medarbetarna är resultatitriktade, prestigelösa och flexibla. Din egen ambition och ditt resultat styr din utveckling.

Om tjänsten

Du ska vara företagets representant utåt mot våra kunder, du arbetar med individuell säljplan för att uppnå uppsatt säljbudget och resultat. Du ska på bästa möjliga sätt värda och utveckla nya kunder så som gamla. Du ska analysera och utveckla nya användningsområden och produktbehov. Vara aktiv del i företagets strategi och verka för att uppnå målsättningarna. Arbetet är fritt under ansvar.

Ansvarsområden

- Planera, förbereda och genomföra kundbesök hos kund eller huvudman enligt fastställd plan.
- På ett effektivt sätt sälja företagets produkter
- Medverka på mässor, utställningar, produktseminarier och säljkonferenser.
- Att vara företagets expert på de produkter som ligger inom dennes ansvar.
- Rekommendera produkter till kunder och säljare utifrån behov.
- Bygga relationer med kunder.
- Ta ansvar för mottagna uppgifter och att se till att de blir utförda enligt vad som överenskommit.
- Att göra "rätt" prioriteringar i sitt dagliga arbete.
- Ta ansvar för egen utveckling och prestation samt medverka till att utveckla arbetssätt.
- Medverka med en positiv attityd och ett aktivt engagemang

Kvalifikationer /Erfarenhet

- Erfarenhet av minst 1-2 år av liknande tjänst eller motsvarande.
- Erfarenhet inom industriförsäljning är meriterande.
- Vara stark teknisk intresserad och nyfiken nya lösningar.
- Erfarenhet av behovsanalys och presentation av tekniska lösningar.
- Vara lyhörd för kundens önskemål och krav.
- Inneha god datakunskap.

Personlig profil

- Mycket självgående och driven
- Hög ambitionsnivå
- Serviceminded.
- Relationsbyggande
- God kommunikationsförmåga.
- Flexibel, öppen och ärlig
- God samarbetsförmåga

Språk

- Svenska
- Engelska

Utbildning

Gymnasieingenjör/Universitet/Högskoleutbildning alt. Alternativ kompetens från arbetslivet.
Vi utbildar dig i vårt produktsortiment

Övrigt

B-Körkort

Kontaktinfo

Igor Lasic
070-2563077, igor@newkind.se