

Trivs du med att skapa och bygga affärer?

Vi söker nu en driven Projektsäljare för våra två affärsområden Hus och Träskydd & Träteknik för region Stockholm/Mälardalen

Företagsbeskrivning

Woodworks by Bergs AB är ett helägt dotterbolag inom Bergs Timber AB (publ). Bergs Timber AB har arbetat med träprodukter i över hundra år och bedriver idag verksamhet i Sverige, Baltikum och England.

Woodworks vision är det ska vara enkelt att skapa framtidens hållbara miljöer i trä – *Simply Wooden Made.*

Woodworks bedriver försäljning inom tre affärsområden, Hus, Snickerier samt Träskydd & Träteknik, och vi söker nu dig som är driven inom försäljning och med vana att jobba som fältsäljare mot byggprojekt och entreprenörer. I rollen ingår B2B-försäljning av våra produkter inom affärsområdena "Hus" och "Träskydd & Träteknik" vilket kräver stort engagemang och en vilja att hitta lösningar för kunders utmaningar och önskemål. Våra produkter produceras såväl i våra svenska verksamheter samt hos vårt systerbolag i Lettland, Byko-Lat. Vi har även samarbete med flera partners som bidrar till vår produktportfölj.

I Woodworks arbetar i dagsläget ett mindre team med stort engagemang. Vi tror på kraften i lagarbete samtidigt som det krävs stort eget engagemang och en förmåga att planera och förvalta sin tid på bästa sätt. Man har stor påverkan på företagets utveckling och resultat och man behöver trivas med högt ställda mål och tydligt resultatfokus. Man måste också finna stor glädje i att ha många kundkontakter och att arbeta uppsökande.

Arbetsuppgifter

Som Projektsäljare på Woodworks arbetar du proaktivt för att marknadsföra och sälja flera olika produkter, varumärken och lösningar från vår portfölj. Projektförsäljningen riktar sig främst till nybyggnation av större projekt, exempelvis flerbostadshus, radhus/Brf eller förskolor. Vidare exempel på arbetsuppgifter kan vara:

- Uppsökande verksamhet för att hitta nya kunder och samarbetspartners
- Förstudie och behovsanalys hos kund
- Möte hos kund och uppföljning i CRM-system
- Upprätta kalkyl, anbud och avtal
- Sköta kontakt med kunder och fabrik
- Samarbeta med övrig projektförsäljning och vara med att driva utveckling av nya erbjudanden
- Följa affären från start till mål med tillgänglighet under hela processen till utfört montage
- Offentliga upphandlingar

Om dig

Vi söker Dig som har arbetat som Säljare/Projektledare inom byggbranschen. Som person är du driven och lösningsorienterad, och trivs med stort eget ansvar. Du förstår de grundläggande teorierna inom marknadsföring och att bygga erbjudande. Du

strävar alltid efter att hitta den bästa lösningen för kunden och du kommer gärna med idéer som leder till utveckling. Det är meriterande om du har kunskap om husbyggnation i trä och träskydd samt om du har arbetat med försäljning mot byggföretag, entreprenörer och projektbolag. Du har förståelse för produkternas framtagande och trivs i att jobba i en platt organisation med stora möjligheter till utveckling. Du är organiserad och strukturerad och har lätt för att samarbeta.

Du kommer ingå Woodworks by Bergs AB försäljningsgrupp och rapporterar till VD i Woodworks.

Goda kunskaper i Svenska i tal och skrift samt B-körkort är ett krav

Placeringsort

Då säljterritoriet primärt är Stockholmsregionen, från Södertälje i söder till Uppsala i norr, är det en fördel att utgå ifrån detta område. Du utgår från hemmet där du även har tillgång till kontor för administrativa uppgifter.

Skicka in ditt CV och personliga brev till per-ake.bergh@woodworks.se

Har du några frågor angående tjänsten kan du kontakta:

Per-Åke Bergh

VD

Woodworks by Bergs AB

Telefon: +46 (0)10 199 85 05

Email: per-ake.bergh@woodworks.se

Vi ser fram emot att höras!