



Entreprenördriven affärsutvecklare, Woodworks by Bergs

"Vi har över 100 års kunskap av att arbeta i trä, vi producerar hållbara kvalitativa produkter med stort fokus på kundresan – Simply wooden made"

Woodworks by Bergs AB är ett helägt dotterbolag i koncernen Bergs Timber AB (publ) som har arbetat med trä i mer än 100 år. Ända sedan 1919 när familjeföretaget startades har kvalitativa träprodukter varit i fokus. Med Woodworks by Bergs AB som nystartat dotterbolag har Bergs Timber AB tagit ett steg närmare kunden för att säkra kundresan.

I koncernen Bergs Timber ingår våra dotterbolag i Sverige, Estland, Lettland och UK. Inom Bergs Timber tillverkas bredvid vår sågverksverksamhet högkvalitativa modulhus, elementhus, Attefallshus, fritidshus, fönster och dörrar, trädgårdsprodukter och olika typer av träskyddsbehandlingar. Genomgående för dessa produkter i trä är att de produceras i koncernens egna fabriker, de håller högsta kvalitet och de präglas av lång erfarenhet och kunskap inom respektive produktområde. Hela kedjan från skog till sågad och vidareförädlad produkt ägs inom koncernen. Woodworks by Bergs tar ansvar för kvaliteten och leveransen av dessa produkter och finns för dig som kund genom hela köpprocessen.

Vad innebär rollen?

I rollen som affärsutvecklare blir du en del av en stark entreprenörmässig företagskultur, där du kommer att jobba tätt tillsammans med företagets VD. Ni kommer att utveckla och implementera affärsstrategi och vision för de tre affärsområdena; Konsument, Projekt och Bostadsutveckling där produktgrupperna Hus, Snickerier samt Träskydd & Träteknik ingår. I din roll kommer du att identifiera och utveckla kundrelationer för att säkra försäljning och leverans av företagets produkter i Sverige. Du kommer att ha ett stort fokus på kundnöjdhet och arbeta med kundresan genom att bygga upp strukturer och ta fram KPI:er för att utifrån detta vidareutveckla kvalitén på leveransen. Då bolaget är nystartat ges du möjligheten att få vara med och bygga upp strukturen kring affärsutveckling och marknad som framöver ska bli en del av den dagliga styrningen. I detta uppbyggnadsskede och i rollen ingår också att vara med i behovsanalys och delar av det framtida rekryteringsarbetet. Rollen kräver en prestigelöshet där man hjälper till där det behövs och att du bidrar med dina kunskaper och erfarenheter till resten av teamet. Du kommer att vara en nyckelperson och en ambassadör för Woodworks by Bergs och Bergs Timber AB.

Vem söker vi?

Vi söker dig som kan agera utifrån ett helhetsperspektiv med kunskap om den egna organisationen, konkurrenter och marknad. Du identifierar och säkerställer lösningar som matchar kundens behov samt att du söker feedback från kunder i syfte att utveckla leveransen och skapa långsiktiga kundrelationer. Du tar initiativ i syfte att få saker att ske och har lätt för att byta fokus när andra uppgifter kräver din uppmärksamhet. Du har lätt för att anpassa dig efter förändringar som sker i verksamheten och du lyfter snabbt potentiella problem när du ser dem. I din roll säkerställer du att ditt arbete planeras upp på ett realistiskt sätt och du utvärderar framstegen för att eventuellt förutse



problem och skapa alternativa planer. Du är väl medveten om vad du kan och finner ingen prestige i att fråga efter hjälp, du tar ansvar för din egen utveckling och lär gärna av andra och deras erfarenheter.

I denna rekrytering kommer vi lägga stort fokus på personlig potential men för att lyckas i rollen bör du ha;

- Minst fyra års erfarenhet av att jobba mot konsumentprodukt/försäljning/marknad/affärsutveckling
- Erfarenhet av att ha jobbat strategiskt
- Ledningsgruppserfarenhet eller liknande
- God datorvana, grundläggande kunskaper i Office-paketet
- God svenska och engelska i tal och skrift
- Körkort B

Det är starkt meriterande om du har erfarenhet av att ha jobbat i en större internationell koncern, start-up företag samt har branschkunskap.

Ansökan

Passar du in på ovanstående profil och lockas av ovanstående uppdrag, tveka inte att ansöka redan idag!

Annonseringen kommer att ligga ute under sommaren och urval samt intervjuer kommer att genomföras efter avslutad annonseringstid under augusti månad.

Sök tjänsten genom att klicka på ansök och registrera dig i vår databas, detta för att följa riktlinjer enligt GDPR. Ansvarigt rekryteringsteam hos Unik Resurs är;

Jenny Askling, jenny.askling@unikresurs.se samt
Sanna Ödenhed, sanna.odenhed@unikresurs.se eller 0704-41 97 51