

# Säljansvarig för mellersta och norra Sverige



Kan du skapa starka kundrelationer och gå i framkant för att starta projekt och etablera samarbete med kunder? Är du samtidigt flexibel och har en fallenhet för att balansera ett arbete i högt tempo är du kanske den medarbetare som vi söker till DAT-Schaub AB som säljansvarig för mellersta och norra Sverige.

DAT-Schaub AB är ett dotterbolag i DAT-Schaub group som är en av världens största tarmproducenter med försäljning över hela världen. Vi hanterar naturtarm i egna anläggningar och är återförsäljare för några av världens största konsttarmsproducenter. Vi lägger stor vikt på kvalitet och perfektion i våra produkter som säljs över hela världen.

## En vardag som säljansvarig på DAT- Schaub

Du kommer att rapportera till COO Kasper Bremer Orloff och ansvara för distriktet mellersta och norra Sverige.

Du kommer att besöka kunder, driva säljutvecklingen för alla produktgrupper på den svenska marknaden. Övergripande ska du upprätthålla nuvarande kundrelationer och söka upp och bygga nya.

Med andra ord har du ansvaret för helheten från första mötet med nya kunder, uppföljning och eftersäljande aktiviteter hos nuvarande kunder.

## Dina uppgifter innebär bland annat:

- Etablering av tydliga och närvarande säljfunktioner imellersta och norra Sverige
- Hjälpa och vägleda kunden angående produktval
- Säkerställa leverans av kundspecifika produkter och minimera risker vid inköp
- Förhandla priser med kunder
- Säkerställa budget angående omsättning, säljvolym och resultat inom distriktet
- Hantera reklamationer från kund och efterföljande kontakt med leverantörer
- Delta på mässor och kundevent
- Vara uppdaterad inom utveckling genom deltagande på leverantörsutbildningar och kurser

Du kan se fram mot ett jobb med stort ansvar och stora kontaktytor, både internt och externt. Du kommer förutom kontakt med våra egna produktspecialister i Köpenhamn ha ett tätt samarbete med våra externa partners, kommersiella och tekniska medarbetare och avdelningar. Utöver detta kommer du att ha kontakt med DAT Schaub's fabriker och lager via våra Product Line Managers.

Det är viktigt att du är inställd på intensivt resande inom distriktet och är bosatt inom det samma. Innan du påbörjar din tjänst kommer du som en del i vår introduktionsplan att få en grundlig utbildning på lagret i Køge samt produktkännedom hos våra partners inom konsttarmsområdet.

## Erfarenhet av säljarbete i kombination med ett högt driv!

Det finns flera ingångar till jobbet, dels genom erfarenhet från livsmedelsindustrin eller arbete inom kött och chark. Din formella utbildning är inte avgörande. Vi förväntar att du har ingående intresse och erfarenhet av sälj och har en fallenhet för att bygga kundrelationer. Du har ett högt driv och är ansvarstagande och är fokuserad på samarbete inom hela organisationen samt med kunder. Som person är du likeable, du vill göra skillnad och ser möjligheter där andra ser hinder. Du är tävlingsinriktad och målfokuserad. Du ska kunna kommunicera felfritt på svenska och engelska i tal och skrift. Du är en van användare av Office-paketet och med fördel även M3-kunskap.

## Önskar du veta mer om tjänsten?

Vi har nu satt kursen mot en mer hållbar framtid för mat och vi hoppas att du vill vara med. För mer information om tjänsten kontakta:

Klaus Mathiesen på: +45 2949 6640

Tillträde snarast möjligt.

Skicka din ansökan omgående, urval och intervju sker löpande.



## DAT-Schaub AB

Leverantör till Sveriges livsmedelsindustri