



### **Affärsdriven Försäljningsansvarig, Växjöfabriken**

Vi söker nu efter en Affärsdriven Försäljningsansvarig som vill bli en del av Växjöfabrikens tillväxtresa och som trivs med att utveckla såväl befintliga kundrelationer som att bryta ny mark.

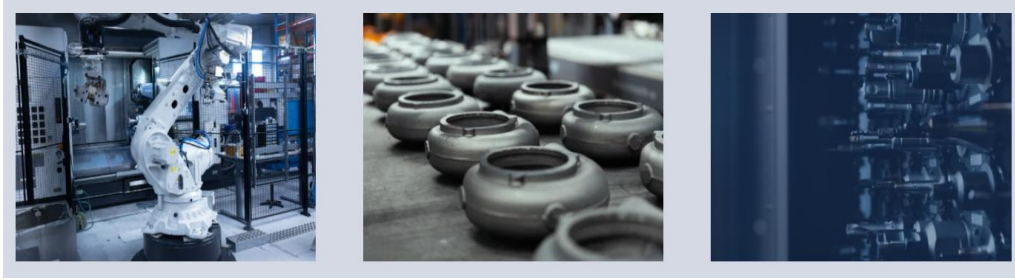
Växjöfabriken har över 50 års erfarenhet av förädling av gjutgods-, smide- & kutskomponenter till Nordisk industri inom entreprenad-, skog- & processektorn. Verksamheten har under lång tid byggt upp en kunskap och ett nätverk av gjuterier i Europa och utgör idag en helhetsleverantör till kund från ämne till färdig komponent inklusive efteroperationer.

Växjöfabriken sätter stort värde på att vara en attraktiv arbetsgivare med god arbetsmiljö, gynnsamma förmåner och en god sammanhållning. Du erbjuds en central roll hos ett företag som är ledande på utveckling av tekniska produktions- och bearbetningslösningar.

### **Om tjänsten**

Du får en central roll i Växjöfabrikens säljorganisation och erbjuds ett omväxlande arbete som spänner hela vägen från operativa till strategiska uppgifter.

Tjänsten innebär resor kring 2 dagar/vecka och du utgår från Växjöfabrikens kontors- och produktionslokaler på Norreremark i Växjö, alternativt från annan ort inom ett avstånd som ger möjlighet till regelbunden närvaro i Växjö.



### **Arbetsuppgifter och ansvarsområden**

Som Försäljningsansvarig har du det övergripande ansvaret för att driva och utveckla befintliga kundrelationer samt bryta ny mark inom valda kundsegment. Du förbereder offertarbete och tar in förfrågningsunderlag och arbetar i nära samarbete tillsammans med inköp, kvalitét & produktionsteknik vid färdigställande av offertunderlagen.

Du ansvarar själv för säljprocessens alla delar och i dina ansvarsområden ingår exempelvis:

- Upprätta och genomföra strategiska marknadsplaner med fokus på nya affärer och framtida nyckelkunder
- Framtagande av försäljningsbudget nedbruten på kunder och potentiella prospekts
- Göra beräkningar och genomförande av löpande prisuppdateringar till kunder
- Identifiera och inleda nya kundkontakter
- Upprätta cykel för kund/prospekts besök
- Registrera och bevaka förfrågningar från kund tills offert är klar, samt färdigställa avtal till Växjöfabrikens kunder
- Planera och genomföra kundaktiviteter för att stärka och vidareutveckla såväl befintliga som nya affärsrelationer

### **Kvalifikationer**

Avgörande för att lyckas i rollen är din nyfikenhet och vilja att bryta ny mark. Vi hoppas att du trivs med att arbeta ute på fältet, har en utvecklad affärsförståelse och vågar göra det oväntade. Du har förmågan att strukturera ditt arbete så att du med goda resultat kan driva flera parallella försäljningsprocesser. Du får ett gott tekniskt stöd internt, men det är viktigt att du har grundläggande förståelse och intresse för teknik. Erfarenhet från försäljning av industriella produkter eller komponenter är meriterande.

Vidare tror vi att du har erfarenhet av:

- Teknisk/Marknadsekonomisk utbildning eller motsvarande arbetslivserfarenhet
- Uppsökande försäljnings- & nykundsbearbetning genom fysiska besök
- Erfarenhet från B2B försäljning och kundrelationer mot industrikunder
- Erfarenhet från kalkylering och offertarbete
- God engelska i tal och skrift

B-körkort samt god svenska och engelska i tal och skrift är ett krav.

## Personliga egenskaper

Vi tror att du är en person som är bra på att hitta nya möjligheter, vågar utmana och förbättra samt har en god affärsmässighet och tar ansvar för genomförandet. Ditt affärsdriv kommer att bli avgörande för att lyckas i rollen i kombination med förståelse och intresse för komplexiteten i den här typen av affärer. Som person är du strukturerad och har ett starkt driv, är proaktiv samt är villig att lära. Du är en engagerad, nyfiken och affärsorienterad person som lätt skapar förtroende hos andra.

## Ansökan

För mer information om rollen, ta en första konfidentiell kontakt med rekryteringskonsult Göran Lindahl på 070-972 88 00 alternativt per mail på [goran.lindahl@nextposition.se](mailto:goran.lindahl@nextposition.se).

För mer information om rollen, ta kontakt med Sandra Hellqvist Ekonomichef & HR-ansvarig, eller Jonas Andersson VD på 0470/701038 respektive 0470/701031 alternativt per mail till [sandra.hellqvist@vaxjofabriken.se](mailto:sandra.hellqvist@vaxjofabriken.se) eller [jonas.andersson@vaxjofabriken.se](mailto:jonas.andersson@vaxjofabriken.se).

Intervjuer kommer att ske löpande varför det är bäst att inte dröja med din ansökan! Varmt välkommen att söka!

## Om Växjöfabriken

Under femtio års tid har Växjöfabriken erbjudit förädling av gjutgods-, smide- och kutskomponenter till Nordisk industri inom entreprenad-, skog-, processektorn. Växjöfabriken har sitt säte på Norremark i Växjö med 32 anställda, produktion i treskift, hög automationsgrad och en stadig utveckling mot 150 msek i omsättning. Utmärkande för bolaget är vår kunskap även när det tekniskt kan vara utmanande, vårt arbete som ett engagerat lag tillsammans och entreprenörskapet där vi präglas av att "våga ta initiativ". Bolaget har starka långsiktiga ägare genom Pomonagruppen och vi är certifierade enligt kvalitetsstandard ISO9001, samt miljöledningssystemet ISO14001. [vaxjofabriken.se](http://vaxjofabriken.se)



Växjöfabriken Produktions AB • Hermelinvägen 3 • 352 45 Växjö  
0470-70 10 30 • [vaxjofabriken.se](http://vaxjofabriken.se)