



Part of Absolent
Air Care Group

På Jeven AB anser vi att en ren, sund och energiklok arbetsmiljö i restaurangkök är en självklarhet. Genom våra produkter skapar vi en bättre arbetsmiljö, förbättrar lönsamheten och ökar byggnadens energieffektivitet. Jeven AB är idag Nordens största tillverkare av kåpor till storkök med försäljning i alla de nordiska länderna samt ett antal länder i övriga Europa. Vi har idag utvecklats till ett komplett företag med utveckling, marknadsföring, försäljning och tillverkning under samma namn. Tillverkningen sker i egen produktionsanläggning i Söderhamn. Våra försäljningskontor finns i Söderhamn, Stockholm, Örebro, Jönköping, Göteborg och Malmö. Jeven AB har en omsättning på ca 100 milj. SEK. Jeven AB är en del av Absolent Air Care Group – en världsomspännande och börsnoterad koncern som tillverkar produkter för rening av luft i samband med kommersiella processer. Läs mer på www.jeven.se

Vi växer och behöver förstärka med en

Distriktsansvarig Projektsäljare Väst

Vill du jobba i ett innovativt företag som ständigt driver utvecklingen framåt? Som Projektsäljare hos Jeven välkomnas du till ett härligt gäng och en väl upparbetad säljorganisation!

Vi söker en driven säljare som är en fena på allt som rör att driva försäljning, skapa och bibehålla relationer samt skapa nya affärer! Hos oss blir du en del av Nordens största tillverkare av kåpor till storkök och vi erbjuder dig en roll där du självständigt utvecklar och driver försäljningen av Jevens produktportfölj inom ditt distrikt. Våra kunder finns i ventilations- och byggtreprenadsbranschen där du bearbetar såväl nya som befintliga kunder. Ditt distrikt omfattar huvudsakligen Göteborg med omnejd och du rapporterar till Försäljningschef. Du blir ansvarig för en region med tillväxt där Jeven redan är ett starkt varumärke med en stor marknadsandel.

Är du den vi söker? Till denna roll behövs någon med erfarenhet av uppsökande försäljning inom bygg/industri som är van vid ett strukturerat och resultatriktat arbetssätt. Vi tror att du har teknisk bakgrund och har jobbat med relationsbyggande försäljning tidigare. Kommunikativ, hög social kompetens och ett stort intresse för försäljning, det är du det! Du har ett öga för lösningen och förmågan att förmedla denna till kund. Har du dessutom erfarenhet från ventilationsbranschen ser vi mycket positivt på det. Stor vikt kommer att läggas vid dina personliga egenskaper.

Sätter du alltid kunden i fokus och förstår vikten av att skapa och behålla långvariga kundrelationer? Då kan du vara den skickliga säljaren vi söker!

I denna rekrytering samarbetar vi med Ny Position som arbetar med rekrytering av ledande befattningar och specialister. Har du frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta Annika Quennerstedt på 070-3021441. Du söker tjänsten via www.nyposition.se, där du registrerar din CV och kopplar din ansökan till tjänsten. Vi önskar din ansökan så snart som möjlig, dock senast 31 oktober.