



Vi söker en driven entreprenadsäljare!

Är du en engagerad och affärsmässig person med erfarenhet av försäljning inom bygg- och entreprenadbranschen? Vill du arbeta i en professionell och utvecklande miljö där du har möjlighet att påverka och göra skillnad? Då kan du vara den vi söker!

Om rollen

Som entreprenadsäljare hos oss på Preconal kommer du att vara en viktig del av vårt team. Du ansvarar för att utveckla våra kundrelationer, bearbeta marknaden och öka försäljningen av våra högkvalitativa produkter. Du arbetar självständigt mot en egen säljbudget som anpassas efter dina förutsättningar och mål.

Dina huvudsakliga ansvarsområden

- Skapa, underhålla och utveckla kundrelationer, både med befintliga och nya kunder.
- Professionellt och affärsmässigt offerera och följa upp förfrågningar och offerter.
- Säkerställa att all dokumentation, såsom kontrakt och betalningsplaner, är enligt företagets rutiner.
- Bidra till en positiv arbetsmiljö och följa våra policys och rutiner.
- Planera och genomföra säljaktiviteter i samråd med din chef.

Dina arbetsuppgifter

- Försäljning av våra produkter till både befintliga och nya kunder.
- Aktivt arbeta för att möta kundernas behov och önskemål.
- Vara ute på marknaden och skapa nya, långsiktiga affärsrelationer.
- Informera kunder om våra produkter, nyheter och erbjudanden.
- Följa upp din försäljning och bidra till att vi når både individuella och gemensamma mål.

Vi söker dig som

- Har erfarenhet av försäljning, gärna inom bygg- och entreprenadbranschen.
- Är en engagerad och självgående lagspelar som gillar att ta ansvar.
- Är strukturerad och har förmåga att hantera flera uppgifter samtidigt.
- Har ett stort kundfokus och strävar efter att bygga långsiktiga relationer.
- Behärskar svenska flytande i både tal och skrift.

Vi erbjuder

Hos Preconal värdesätter vi våra medarbetare och erbjuder flera förmåner:

- Generöst friskvårdsbidrag för att du ska må bra och hålla dig aktiv.
- Möjlighet till arbete hemifrån för att främja en flexibel arbetsmiljö.
- En arbetsplats med stark gemenskap och ett tydligt fokus på utveckling.
- Möjlighet att arbeta med marknadsledande produkter och påverka företagets framgång.

Ansökan

Tjänstens placering är i Sverige, vi värdesätter mer rätt person än en specifik plats. Vi ser fram emot din ansökan senast 31 Mars 2025. Tjänsten kan tillsättas tidigare.

Skicka din ansökan med CV och personligt brev till richard.t@preconal.se med kopia till marknad@preconal.se. Vid frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta:

Försäljningschef
Richard Tolstoy
035-26 52 725

Låter detta som en spännande möjlighet? Tveka inte att söka redan idag!