



Westers söker:

Försäljningschef

KOMMUN: STOCKHOLM YRKESTITEL: FÖRSÄLJNINGSCHEF

ANSTÄLLNINGSFORM: Tillsvidare, heltid.

LÖN: Fast månadslön enligt överenskommelse.

Om oss

Westers är en av Stockholms ledande leverantörer och kreatörer av catering och event, med eget produktionskök, egna eventlokaler och egen eventpersonal. Nu söker vi ytterligare förstärkning till vår säljavdelning i form av en försäljningschef. Westers strävar efter att vara en öppen och kreativ arbetsplats som stimulerar utomordentliga prestationer, med ett stort fokus på service och kundupplevelse i alla led.

<https://www.westers.se>

Om dig

Du är en självgående person med hög social kompetens och en förmåga att anpassa dig till olika typer av människor och deras förutsättningar. Du har egenskaper som ett gott ordningssinne och struktur, samtidigt som du vågar tänka i helt nya kreativa mönster och utmana dig själv och övriga.

Du är ödmjuk och inser att "laget kommer före jaget", samtidigt som du har ett stort inre driv och vill utvecklas som yrkesmänniska. Du är naturligt lösningsorienterad och sätter egna målsättningar på kort och lång sikt, såväl privat som professionellt.

Ditt intresse för mat och dryck är genuint, och du har en stor nyfikenhet för människor och din omvärld. Du gör på egen hand omvärldsbevakningar och – analyser för att ha koll på det senaste inom din yrkesvärld! Du brinner för service i alla dess former, där kundupplevelsen är i fokus.

Du är en fördomsfri person som tror på allas lika värde. Du är öppen och mottaglig för att både ge och ta konstruktiv kritik. Du vågar tänka annorlunda och kritiskt, samt vara innovativ och presentera egna idéer och tankar. Du har naturliga ledaregenskaper och förmåga att få din grupp att följa företagets vision och leva dess värderingar.

Du är värtalig i både skrift och tal, i svenska och engelska.

Krav:

- Tre års erfarenhet av försäljning inom B2B.
- Dokumenterad erfarenhet av att leda ett team eller en grupp med huvudansvar.

Meriterande:

- Relevant yrkeserfarenhet inom branscher som event och/eller restaurang.
- Relevant utbildning inom ledarskap, projektledning och/eller försäljning.

Dina arbetsuppgifter

Du kommer att ha ansvar för en grupp bestående av projektledare och innesäljare, där du arbetar aktivt med egen förvaltande försäljning, nykundsbearbetning, ledning och coachning av säljavdelningens medlemmar samt ett tätt samarbete med marknadsavdelningen.. Du kommer att självständigt ansvara för kontakten med ett antal kunder, där du arbetar aktivt med förvaltande försäljning samt upprätthållande och förbättring av kundrelationer.

Till din hjälp har du - utöver ditt team av säljare och projektledare - ett erfaret arbetslag av arbetsledare som sköter huvuddelen av det operativa arbetet ute på event eller hos våra avtalskunder. Din huvudsakliga arbetsuppgift blir att leda säljavdelningen efter företagets vision och målsättningar. I arbetsuppgifterna ingår bland annat:

- Övergripande huvudansvar för säljavdelningen inkl. utbildning och utveckling.
- Försäljning med kundansvar inkl. offertskrivning och fakturering.
- Rapportering till ledningsgruppen.
- Budget- och resultatansvar för säljavdelningen.

Övrigt

Lön, ersättning och förmåner

- Lön efter överenskommelse.
- Friskvårdsbidrag.
- Gratis frukost på kontoret varje morgon.
- Subventionerad lunch på kontoret varje dag.
- Kollektivt bonussystem

Om anställningsvillkoren

Provanställning 6 månader, startdatum efter överenskommelse.

Kontaktinformation

Adress

Buteljgatan 6
117 60 Stockholm

Telefonnummer

08-744 30 60

Alla ansökningar hanteras löpande under rekryteringsprocessen.

Ansökningar skickas till: jesper.kask@westers.se

Sista ansökningsdatum: 31:a januari 2019.