

SÄLJARE

Om företaget

Hallindens Granits verksamhet vilar på en familjehistoria lika solid som granit. Både stenbrotten och företaget har gått i arv i generationer. Vi arbetar ständigt med förnyelse och förbättring, för att tillgodose de önskemål och krav som våra kunder har. Den svenska graniten står för högsta kvalitet och hållbarhet, egenskaper som är mer efterfrågade än någonsin. Natursten är tidlöst, hållbart och modernt – med kvalitet som håller i generationer. Vi säljer och levererar både råmaterial i form av naturstensblock och sågade skivor samt bearbetade produkter för utomhus- och inomhusbruk, till kunder över hela världen.

Vi har vår bas i Skarstad, Hallinden, där vi har stenbrott, huvudkontor och produktionsanläggning. Utöver Skarstad driver vi ytterligare sex stenbrott i Bohuslän, Småland och Halland. Hos oss blir du del av ett företag som kombinerar tradition med utveckling och en vilja att ligga i framkant inom branschen.

Arbetsbeskrivning

Vi söker en erfaren, trygg och relationsstark säljare som vill vara med och vidareutveckla vår försäljning. Du arbetar självständigt och tar naturligt ägarskap över relationer och affärer. Rollen kräver förmåga att se helheten och en genuin vilja att bygga långsiktiga kundrelationer. Tjänsten är främst inriktad på den svenska marknaden, men kan även komma att omfatta försäljning mot kunder i andra länder.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter:

- Bygga långsiktiga relationer med kunder inom olika segment.
- Driva hela affärsprocessen, från första kontakt till avslut, inklusive uppföljning och kundnöjdhet.
- Arbeta strategiskt för att stärka företagets position på marknaden.
- Identifiera affärsmöjligheter och analysera marknads utveckling.
- Självständigt planera, strukturera och prioritera kundbesök och aktiviteter.

Kvalifikationer

Vi söker dig med gedigen erfarenhet av försäljning – gärna inom sten eller liknande, tekniskt inriktad, bransch.

För att lyckas i rollen behöver du ha:

- Ett starkt driv och förmåga att skapa genuina, långsiktiga affärsrelationer.
- Naturlig förmåga att läsa människor, bygga förtroende och navigera mellan olika beslutsfattare.
- En strukturerad, lösningssorienterad och affärsmässig arbetsstil med tydligt resultatfokus.
- B-körkort.
- God svenska och engelska, både i tal och skrift (ytterligare språk är meriterande).
- God datavana, framförallt i Excel och övriga Office-paketet. Erfarenhet av Pyramid eller liknande affärssystem är meriterande.
- Erfarenhet av projektförsäljning är meriterande.

Viktigast av allt är att du är en person som inger professionalism och förtroende.

Vad vi erbjuder

Du får möjlighet att kliva in i ett företag som just nu tar stora steg framåt inom försäljning, organisation och varumärke.

Hos oss får du:

- En självständig, utvecklande och affärsdriven roll hos ett expansivt företag i framkant.
- Stöd från en engagerad och väl sammansvetsad organisation med djup branschkunskap, korta beslutsvägar och öppet klimat.
- En arbetsmiljö där professionalism, kvalitet, hållbarhet och långsiktighet står i centrum.

Tjänsten är heltid och tills vidare. Du arbetar huvudsakligen från vårt huvudkontor under ordinarie kontorstider måndag till fredag, resor kan förekomma.

Ansökan

Skicka din ansökan med personligt brev och CV till:

jobb@hallindensgranit.se.

Rekryteringen sker löpande, så vänta inte med att skicka in din ansökan! Sista ansökningsdag är den 27 februari.

Välkommen med din ansökan!