



Food Preparation Machines  
Made in Sweden

# HÄLLDE söker Area Sales Manager



*Med mer än 75 års erfarenhet och antal viktiga patent är HÄLLDE ett av världens ledande företag inom utveckling och tillverkning av matberedningsmaskiner för professionellt bruk. Cirka 85% av HÄLLDEs produktion exporteras över hela världen och distribueras av 200 representanter i 80 länder och på alla kontinenter. Med visionen att bidra till en förenklad, säker och lustfylld tillvaro i världens alla professionella kök.*

HÄLLDE söker en Area Sales Manager som vill ta nästa steg och bidra till HÄLLDEs framgångar på en global marknad. För dig som vill jobba för ett svenskt, framgångsrikt industribolag är detta en kul utmaning, där du får sälja svensktillverkade kvalitetsprodukter och representera ett starkt och populärt varumärke.



## Tjänsten innebär:

- Eget ansvar för flera internationella marknader
- Utveckla distributionen på befintliga marknader
- Bygga upp distributionen på nya marknader
- Utbildning av säljare hos distributörer
- Självständigt arbeta i hela processen
- Analys av marknader, marknadssegment och distributörer
- Vara delaktig i framtagande av kampanjer, aktiviteter, mässor, roadshows
- Sambesök med distributörers säljare
- Genomföra egna förhandlingar samt stötta försäljningschefen i större sammanhang
- Arrangera och arbeta på mässor och kundevent



I rollen som Area Sales Manager kommer du att ha många olika kontakter och ansvarsområden. Det betyder att du framför allt älskar kundmötet och tycker om att bygga goda relationer. Samtidigt som du är professionell i ditt förhållningssätt, kunnig och snabb att återkoppla, kan du kavla upp ärmarna när och där det behövs. Du skapar möjligheter och ser också vilka förändringar som behöver göras. Du har en hög social förmåga och är en duktig kommunikatör som kan möta människor, där du både kan lyssna och ta plats i ett möte. Du kommer att utgå från huvudkontoret i Kista samt rapportera till försäljningschefen.



## Den vi söker:

Du har ett eller ett par års erfarenhet av B2B försäljning och är nu beredd att ta dig an en större utmaning på en global marknad. Som person är du såväl analytisk och affärsorienterad samtidigt som du är uthållig och har en god portion tålamod. Du förstår att framgångsrika affärer tar tid och arbetar självständigt mot dina mål. Du lockas av möjligheten att få arbeta på en internationell marknad och är införstådd med att rollen innebär ca 50-60 resdagar per år, primärt under vår- och höst då du kan vara utomlands på egen hand i längre perioder. För att bli framgångsrik i rollen behöver du också vara strukturerad och ha en stark egen motor som driver dig framåt. Du tar mer än gärna egna initiativ och är framåt, glad och orädd som person.



## HÄLLDE erbjuder bland annat:

- Intern och extern utbildning
- Träningsbidrag, massage, sjukvårdsförsäkring
- Säljbonus
- Vinstdelningssystem
- 6 veckor semester, kollektivavtal, ITP



I denna rekrytering samarbetar HÄLLDE med 4Potentials. Urval inför intervjuer genomförs löpande under ansökningstiden, som går ut den 10 augusti. Därefter kommer intervjuer att påbörjas.

Välkommen att kontakta Monica Lönnbom på  
monica@4potentials.com 073-510 1919

