



SIS, Swedish Standards Institute (etabl 1922) arbetar fram och säljer svenska och internationella standarder. Vi arbetar nära de kända internationella organisationerna CEN och ISO. SIS Förlag AB är ett helägt dotterbolag till SIS och ett av Sveriges största informationsförlag. Läs mer på www.sis.se ►.

Säljare till SIS Förlag

Vill du driva affärer i en verksamhet som bidrar till att skapa struktur i vårt samhälle?

Vi söker dig som med sprudlande energi och kundfokus bygger och utvecklar kundrelationer och driver affärer mot avslut. Trivs bäst när du får ha många olika kontakter med alla typer av branscher och segment. Som vill vara med och påverka och ta ett stort ansvar för ditt arbete och slutligen, som vill representera ett varumärke som bidrar med samhällsnytta.

Vi erbjuder

En roll där du har möjlighet att självständigt driva och planera ditt säljarbete. Företagskulturen präglas av nyfikenhet och intresse för omvärlden. Du har kollegor med många olika bakgrunder och erfarenheter och det är en kunskapsintensiv atmosfär. Du kommer att vara en viktig del av vår fortsatta framgång! I den här rollen erbjuds en mållön runt 35 000 SEK.

I rollen som säljare på SIS Förlag krävs att;

- ♥ du med energi och hög aktivitetsnivå utvecklar din kundportfölj, såväl nya som befintliga kunder
- ♥ du självständigt driver din försäljning mot budget
- ♥ du planerar och strukturerar din kalender efter eget huvud
- ♥ du vill ha möjlighet att påverka din egen lön

Vår nya säljare är energisk, kommunikativ och gillar att arbeta mot mål. Han/hon är nyfiken och bra på att omvärldsbevaka och dra nytta av dina kunskaper i din säljstrategi. Såklart är han/hon strukturerad och noggrann. Vi tror att vår nya säljare siktar på en långsiktig karriär och söker utveckling i sin säljroll.

Egenskaper

Vi söker dig om du har tidigare erfarenhet av att bearbeta kunder och arbeta med försäljning. Du har erfarenhet av företagsförsäljning och är van vid att bearbeta dina kunder via telefon. Troligen har du ett par års erfarenhet av innesälj. Det är avgörande att du är kommunikativ och har en mycket god svenska i såväl tal som skrift.

I denna rekrytering samarbetar vi med SalesOnlys rekryteringskonsult Ulrica Ekeroth. Har du frågor eller funderingar kring tjänsten är du välkommen att kontakta Ulrica på 0765-25 90 07. Vi ser fram emot din ansökan med CV så snart som möjligt dock senast 10 september

Välkommen med din ansökan via www.salesonly.se



Tipsa en vän

Sök tjänsten