



AllOffice Nordic AB söker fältsäljare i Luleå!

AllOffice är ett positivt, nytänkande och innovativt företag. Med butiker från Luleå i norr till Trelleborg i söder, e-handel, kundsupport och branschens största säljkår. Vi erbjuder service samt ett heltäckande sortiment av kontorsmaterial, städ & hygien, möbler, ergonomi, kök & servering, emballage, Tryck & Profil samt smarta lösningar inom dokumenthantering.

AllOffice är en av Sveriges ledande leverantörer med ett härligt team på 330 medarbetare där vår kultur bygger på våra värderingar; prestigelösa, engagerade, affärsmässiga och kundnära. Vi har Sveriges bästa kundrelationer med högst tillgänglighet i branschen och kundanpassade erbjudanden samt en effektiv nationell distribution. Som pålitlig partner för våra kunder söker vi ständigt nya lösningar för att underlätta vardagen för våra kunder och tillsammans arbeta för en ökad hållbarhet.

Arbetsuppgifter

Som fältsäljare på AllOffice består ditt huvudsakliga arbete av att utveckla och förstärka relationer med företagets befintliga kunder samt identifiera och bearbeta nya kunder. Bearbetningen av nya kunder för att skapa nya affärer är prioriterat hos oss. AllOffice jobbar med långsiktighet så företaget lägger stor vikt på att skapa goda och långvariga relationer med kunderna.

Du kommer arbeta med hela vår produktportfölj och du ansvarar för hela säljprocessen. Du bokar möten, förbereder och presenterar kundanpassade lösningar för kunderna. Till din hjälp har du företagets olika stödfunktioner som t ex vår Säljsupportavdelning och CRM-system.

Som fältsäljare arbetar du mot ditt individuella säljmål.

Du utgår från vår butik i Luleå och ditt distrikt kommer vara Luleå med omnejd.

Önskade kvalifikationer och personliga egenskaper

Du är en öppen, positiv och målinriktad person som trivs med att arbeta i högt tempo och ha många bollar i luften. Du är social och har lätt för att ta kontakt med människor och skapa förtroende. Du planerar själv största delen av din arbetstid så det krävs att du är självgående och disciplinerad. Du arbetar individuellt men inser vikten av att jobba i team och är en sann lagspelare.

Sist men inte minst har du en stark servicekänsla och triggas av nöjda kunder. Du drivs av att göra affärer och av att leverera resultat.

Erfarenheter och kvalifikationer

Erfarenhet av försäljning B2B är meriterande men inget krav.

Talar och skriver svenska obehindrat och har bra kunskaper i engelska.

Körkort B erfordras.

Kontaktperson är Mikael Jonsson, Regional Försäljningschef, tel 070-699 31 66.

Ansökningshandlingar med CV skickas via mail till ansokningar@alloffice.se senast 2025-02-28.

Märk din ansökan med "Fältsäljare Luleå"

Urval sker löpande så välkommen med din ansökan redan idag.