



## **AllOffice Nordic AB söker fältsäljare i Stockholm - Mälardalen!**

*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 350 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 kommer du att fokusera på att identifiera och bearbeta nya kunder för att skapa nya affärer åt företaget. Du ska även utveckla och förstärka relationer med befintliga kunder i din tilldelade kundstock. Företaget lägger stor vikt på att skapa goda och långsiktiga relationer med kunderna.

Du kommer arbeta med hela vår produktportfölj och du ansvarar för hela säljprocessen. Du bokar möten, tar fram och presenterar kundanpassade lösningar. 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 Bromma och ditt distrikt kommer vara Stockholm 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, samt tycker om att arbeta under frihet med stort ansvar. 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.

Goda kunskaper i Officepaketet är meriterande.

Körkort B erfordras.

Kontaktperson är Jesper Dahl, Regional Försäljningschef, tel. 073 - 073 29 35

Sista ansökningsdag är 2024-10-15

Ansökningshandlingar med CV skickas via mail till [ansokningar@alloffice.se](mailto:ansokningar@alloffice.se) senast 2024-10-15

Märk din ansökan med "Fältsäljare Stockholm"

Urval sker löpande så välkommen med din ansökan redan idag.