

Vi växer och söker fler stjärnor till vårt säljteam! Vi söker dig med stort engagemang och egen drivkraft som brinner för kundrelationer och älskar att göra affärer.

## Om tjänsten

Vi på TTM Energiprodukter expanderar och behöver förstärka vårt utesäljsteam med fokus på kunder inom Fastighet eller VVS.

I rollen är du ansvarig för försäljning för ditt kundsegment inom ditt distrikt med målsättning att utveckla och expandera ditt område. Tjänsten innebär att du bland annat:

- bearbetar nya och befintliga kunder
- ger produktpresentationer för kund
- skapar och följer upp offerter samt tar hem order
- ger teknisk rådgivning till kunder där du har en trygg back-up från våra innesäljare i Kalmar
- samarbetar med övriga säljare inom din region för att ge den bästa kundupplevelsen som branschen erbjuder.

Du ingår i ett vinnande lag som genomsyras av ett stort engagemang och kompetens med en tydlig ambition att överträffa kundernas förväntan.

Tjänsten innebär en hel del resor och eventuella övernattnings i ditt distrikt. Du utgår antingen från huvudkontoret i Kalmar eller från ditt hemmakontor i din region som t.ex. kan vara i närheten av Stockholm, Göteborg, Malmö, Jönköping eller Linköping

## Kvalifikationer

På TTM lägger vi stor vikt vid din personlighet där engagemang, ansvarstagande och personlig drivkraft är ledorden.

Du som söker har erfarenhet av försäljning och gärna inom Fastighet, VVS eller liknande B2B där ett redan upparbetat kontaktnät inom förvaltare/ägare av fastigheter, VVS entreprenörer/konsulter eller grossister är mycket meriterande.

För att vara framgångsrik i rollen brinner du för att skapa långsiktiga kundrelationer, älskar att hjälpa kunder och göra affärer samt tycker om att röra dig i teknikens värld. Du trivs i mötet med människor och är tydligt orienterad till kundservice och försöker hitta lösningar där andra kanske ser problem.

Genom ditt engagemang bidrar du till företagets framgång och en positiv utveckling av arbetet och relationer inom och utanför bolaget. Du har en egen "motor" och gillar när det är mycket på gång, vidare är du duktig på att prioritera och organisera arbetet på ett strukturerat sätt även då tempot ibland kan vara högt. Din förmåga att vara självgående, flexibel samt resultatnriktad är viktiga egenskaper för att lyckas i rollen.

Arbetet kräver att du är bra på att uttrycka dig på svenska i tal och skrift. Din IT-mognad är hög där du ser att IT-stöd är ett verktyg för att hjälpa dig att nå framgång. B-körkort är ett krav.

## Hur du ansöker

Vi tillämpar löpande rekrytering så skicka din ansökan så snart som möjligt till [info@ttmenergi.se](mailto:info@ttmenergi.se).

Vi önskar att din ansökan består av CV och personligt brev där du gärna har med a) en kort beskrivning av dig själv b) vad du ser för faktorer bakom framgångsrik försäljning och c) två saker du hoppas få ut av att jobba hos oss

Önskas mer information vänligen kontakta VD Dan Arfvelin, 070-2071617 alt. [dan.arfvelin@ttmenergi.se](mailto:dan.arfvelin@ttmenergi.se)

Vi ser fram emot din ansökan!

