Halmstad 2022-01-11

*Vi är en av världens största tillverkare av glas och glasprodukter för bygg- och bilindustrin samt för glas till tekniska specialapplikationer. Pilkington Automotive Sweden AB ingår sedan 2006 i koncernen NSG Group som har tillverkning i 30 länder på fyra kontinenter och försäljning i 130 länder. I Sverige finns verksamhet inom affärsområdena Arkitektglas och Automotive och vi finns representerade på totalt 15 orter med ca 180 anställda.*

**Regionssäljare med Teamledaransvar**

**Pilkington Automotive Sweden AB söker en Regionsäljare och Teamledare**

Vi erbjuder ett spännande och utmanande arbete i en kombinerad roll som Teamledare och Regionsäljare hos en av Nordens största eftermarknadsleverantörer av bilglas. Vi söker dig med tydlig framåtanda och din insats blir avgörande för både ditt eget och affärsområdets resultat. Arbetet är stimulerande då du kommer att befinna dig i en snabb och föränderlig miljö där få dagar påminner om varandra. Företaget värnar om sina medarbetare och sätter högt värde i att kunna erbjuda ett roligt och inspirerande arbete.

I din roll som Regionsäljare på Pilkington Automotive kommer du att fokusera på försäljning och service till befintliga kunder samt arbeta med nybearbetning av kunder som jobbar med eftermarknadsglas. Du säkerställer att kundavtal förnyas samt uppdateras och vid all kundkontakt arbetar du med merförsäljning. Du ansvarar för hela säljprocessen från prospektering till avslut och rapporterar till Försäljningschef Sverige.

Som Teamledare har du personal- och arbetsmiljöansvar för 3 ordermottagare placerade på vårt kontor i Stockholm. Personalansvaret innebär bland annat att du medverkar vid rehabilitering samt i rekryteringar. Du förväntas coacha och stötta dina medarbetare i deras roller och olika problemställningar. På sikt finns möjlighet att rollen utvecklas till en Regional Teamledare med ansvar även för lokala teamledare som är utplacerade på fem olika orter.

**Kvalifikationer**

Vi söker dig som har erfarenhet av tjänsteförsäljning inom B2B och det är meriterande om du har erfarenhet från bil-/glasbranschen. Eftergymnasial utbildning inom logistik, försäljning, ekonomi eller teknik är meriterande. Ledarskapserfarenhet är mycket meriterande då en stor del av tjänsten innefattar personalansvar. Goda språkkunskaper i svenska samt engelska med förmåga att uttrycka sig obehindrat i både tal och skrift är ett krav. Vidare behöver du ha goda datakunskaper i Officeprogrammen, framförallt Excel. Erfarenhet av SAP affärssystem är meriterande. Då ditt distrikt för kundbearbetning är Stockholmsregionen med omnejd är körkort ett krav.

Vi lägger stor vikt vid personlig lämplighet. Vi tänker oss att du är en respektfull och engagerad ledare som stimuleras av utmaningar och tar personligt ägarskap. I ditt ledarskap är du ärlig och tydlig med vad som förväntas samt duktig på att se dina medarbetare. Vidare är du uthållig, inser vikten av ordning och struktur samtidigt som du har en god kommunikativ förmåga och gillar att prestera mot högt uppsatta mål. Du är kvalitetsmedveten, duktig på att skapa nya kundkontakter och vårdar dina kundrelationer.

**Övrig information**

Tjänsten är heltid och tillsvidare. Vi arbetar med löpande urval, så skicka in din ansökan redan idag!

Vi arbetar för ökad mångfald och en jämn könsfördelning och ser gärna en spridning i ålder och etnisk/kulturell bakgrund hos våra medarbetare. Ur ett jämlikhetsperspektiv ser bolaget gärna kvinnliga sökande.

Vi undanber oss vänligt men bestämt direktkontakt från bemannings- och rekryteringsföretag samt försäljare av ytterligare jobbannonser.

Ansökan mailas till; ansokan@se.nsg.com, senast den 31 januari.