



MAINTENANCE ▪ REPAIR ▪ OPERATION ▪ NORDIC



GILLAR DU FRIHET OCH ANSVAR?

Mron Sales & Solutions AB är ett innovativt, modernt och nytänkande företag som levererar högeffektiva kemitekniska kvalitetsprodukter och värdeskapande lösningar. Det har vi varit kända för i snart 30 år! Vårt noga utvalda sortiment har även produkter relaterade till underhåll, reparation och drift. Våra kunder finns i hela Sverige och Finland.

Verksamheten ingick tidigare i Nordenolje AB. Sedan 1:a februari 2021 är vi ett eget bolag och exklusiv distributör för varumärkena Nordenolje och Scantech i Sverige och Finland. I vårt sortiment finns även produkter under eget varumärke. Vi är också en del av något större, tack vare vårt strategiska samarbete med det globala företaget ITW. Genom ITW har vi tillgång till kunskap och produktutveckling via internationella företag, som ger oss en global insikt i vad som händer på marknaden. Mron Sales & Solutions AB är svenskt med huvudsäte i Billdal strax söder om Göteborg.

VI SÖKER UTESÄLJARE FÖR NÄRKE & VÄSTMANLAND

Yrket som utesäljare är fritt, roligt, lönande och utvecklande. Du skapar din egen framgång i en självständig ställning med populära och attraktiva varumärken i ryggen. Du organiserar och genomför alla säljaktiviteter i ditt distrikt och ansvarar för relaterade uppgifter inom försäljning som; produktutbildningar, frågor, rådgivning samt rapportering. Din roll ger stor frihet men kräver bra disciplin och en god förmåga att strukturera vardagen. Du jobbar mot uppsatt budget och kommer att genomgå vår säljutbildning/introduktion för att få en optimal start i din nya karriär som säljare. Du ingår i ett härligt och stöttande säljteam med lång erfarenhet i branschen. Arbetet utgår från din bostad vilket gör det möjligt att utgå från många olika orter på distriktet Närke & Västmanland.

Vi söker dig som:

- Är självständig, gillar frihet och tycker om att ta ansvar.
- Har erfarenhet av rådgivning och kundbearbetning.
- Har driv i steget och positiv inställning.
- Är disciplinerad och har förmågan att arbeta under eget ansvar.
- Känner stimulans av att jobba strukturerat, målinriktat och att ständigt utvecklas.
- Är orädd för hårt arbete för att uppnå framgång.
- Ser glädjen i att dagligen göra affärer och lösa kundens önskemål.
- Stimuleras av att kunna påverka din egen lön.
- Är självgående och snabb på att se öppningar och möjligheter till nya affärer.
- Är bra på att bygga förtroende och uppnå resultat.
- Motiveras av att hårt arbete leder till resultat.
- Ser möjligheter och lösningar snarare än begränsningar.

Lön

- Garantilön + provision.
- Möjlighet till tjänstebil.

Arbetstid/Varaktighet

- Provanställning 6 månader / Heltid.

Erfarenheter som är bra för rollen:

- Erfarenhet av kundbearbetning.
- Erfarenhet från branschen & B2B försäljning är meriterande.

ÄR DU DEN VI SÖKER?

Skicka din ansökan till tomas.brannstrom@mron.se

Märk ansökan "Närke & Västmanland"

Vi vill ha din ansökan senast 2022-12-31

Läs mer om oss på www.mron.se

Vi är certifierade enligt ISO 9001 och ISO 14001. Det ger våra kunder en trygghet att göra affärer med oss! Certifieringen betyder att vi som företag uppfyller kraven för kvalitet på våra produkter och tjänster samt att en stark miljöprofil säkerställs.

