

B2B Säljare / Proffsbutik

Göteborg

Golvpoolen är marknadsledande i Sverige inom segmentet golv, kakel/klinker och badrumsinredning. Vi erbjuder kunderna ett brett sortiment av högkvalitativa varor från kända varumärken till de bästa priserna.

Butikerna är den plats där vi möter kunden och guidar till noga utvalda, prisvärda och hållbara produkter för ett vackert hem, samt för proffsen en välfylld proffsbutik med stora lager för snabba direkt leveranser.

Våra kunder ska alltid känna sig välkomna hos oss, att det är enkelt att handla, varan på lager, snabba leveranser. Våra kunder ska mötas av engagerade och serviceorienterade säljare med god produktkunskap.

Hos Golvpoolen Göteborg finns västkustens största badrumsutställning och ett brett produktutbud från några av branschens främsta varumärken inom badrumsmöbler, kakel/ klinker och trägolv.

Som B2B säljare på en av Golvpoolen större enheter är du ansvarig för att sälja in fördelarna med att vara kund hos Golvpoolen, driva din egen försäljning, skapa lönsamhet i proffsbutiken samt säkerställa att kampanjer och aktiviteter genomförs med hög kvalitet.

Dina kunder finns inom byggsektorn med både små och medelstora företag

Rollen som B2B säljare i vår proffsbutik:

- Aktivt och engagerat skapa en bra kundupplevelse i "Proffsbutiken".
- Leverera resultat i enlighet med butikens mål och nyckeltal
- Aktivt ta del av, värdera, tolka och förmedla relevant information och kommunicera den gentemot kollegerna.
- Eget kundansvar och driva affärer
- Dagligt butiksarbete.

Vem söker vi?

Vi på Golvpoolen är övertygade om att när vi delar med oss av kunskaper och erfarenheter, framgång och entusiasm, gör vi varandra bättre. Tillsammans kan vi åstadkomma så mycket mer! Till oss tar du med dig:

- Du har tidigare erfarenhet inom försäljning B2B, meriterande ifrån branschen eller närliggande bransch.
- Du är självgående, uthållig, arbetar strukturerat och ser dig själv som en driven lagspelare.
- Du har affärsfokus, är förtroendeingivande och bra på att skapa långsiktiga relationer med både kunder och medarbetare.
- Du gillar att göra affärer och sälja.

Rollen som B2B säljare innebär mycket självständigt arbete och vi lägger stor vikt vid din egna motivation, driv och din personliga mognad.

Du är initiativrik och har mod att utmana dig själv.

Du drivs av att bidra till att vi som företag blir framgångsrika och vill vara i ett sammanhang där vi tillsammans skapar förutsättningar för ett gott samarbete.

För att lyckas i rollen krävs att du har starkt kundfokus och ett genuint intresse för affärer.

Du är affärsmässig, har ett stort sälj- och resultatfokus samt ett personligt driv som yttrar sig i engagemang och handlingskraft gentemot dina kunder.

Du är van att arbeta i ett högt tempo och är tydlig, kommunikativ och inspirerande i din säljroll.

Utmaningar är något som triggas och motiverar dig.

Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid och vi ser gärna att du kan börja hos oss så snart som möjligt. Kollektivavtal med Handels och Unionen.

Urval sker löpande så skicka in din ansökan redan idag!

Frågor om tjänsten tas emot via mail: stefan.erlandsson@golvpoolen.se