

Annons för:

# Vi söker KAM-säljare till Broson Wheels i Vårgårda

## Om företaget

Broson Wheels erbjuder bland annat hjul och däck till "Off-highway"-fordon. Vi levererar och monterar entreprenaddäck, lantbruksdäck och däck för skogsmaskiner, ATV och truckar mm. Vi har däck och fälg till de flesta maskiner inom lantbruk, skogsbruk och på industri- och entreprenadsidan.

Förutom däck och fälg tillhandahåller vi även axlar och bromsar till påhängsfordon. Lägg därtill kulkopplingar, vinschar och stödben/hjul för personbilssläp samt ett brett utbud av reservdelar och tillbehör inom alla våra olika produktområden.

I Vårgårda finns förutom försäljning och lager även administrationen och huvudkontoret. Vi har försäljningskontor i Göteborg, Rimforsa, Örebro samt Örnsköldsvik. Försäljningsmarknaderna finns i huvudsak i Norden, Baltikum och övriga norra Europa.

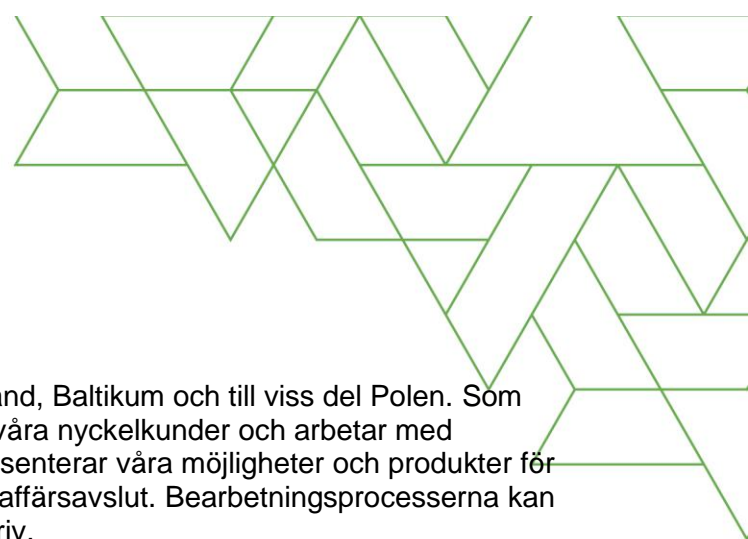
Företaget Broson har anor från 1940-talet, då man började tillverka vagnar och cykelkärror, för att senare ägna sig åt import av stålrör och profiler. En gren av företaget började även senare tillverka och importera hjulaxlar, däck och fälgar. Det är bakgrunden till Broson Wheels AB.

Ledorden för verksamheten skall vara kvalitet, service och flexibilitet. Vi är 35 anställda och omsätter ca 275 MSEK. (Läs mer på [www.brosonwheels.com](http://www.brosonwheels.com))

## Dina arbetsuppgifter

Vi söker nu en KAM-säljare till Broson Wheels huvudkontor i Vårgårda. Som säljare till tillverkare av fordon, vagnar, redskap och personbilssläp jobbar du i ett team där alla är viktiga spelare för att nå upp till våra gemensamma mål.

Du kommer att få arbeta både med befintliga kunder samt bearbeta potentiella nya kunder,



mestadels inom Sverige, men också i Norge, Finland, Baltikum och till viss del Polen. Som KAM-säljare för bolaget förvaltar du relationen till våra nyckelkunder och arbetar med produkter som till stora delar är kundunika. Du presenterar våra möjligheter och produkter för nya kunder och ser till att följa upp och komma till affärsavslut. Bearbetningsprocesserna kan ibland vara långa och kräver därför tålamod och driv.

Till arbetsuppgifterna hör att ta fram offerter, göra beräkningar och prispförhandlingar. Du stöttar även innesäljare med orderhantering och viss leveransbevakning när så behövs. Reklamationshantering ingår som en viktig del i rollen och att koordinera förfarandet med inköp och berörda leverantörer.

Resor ingår i tjänsten och du utgår från huvudkontoret i Vårgårda.

## Din profil

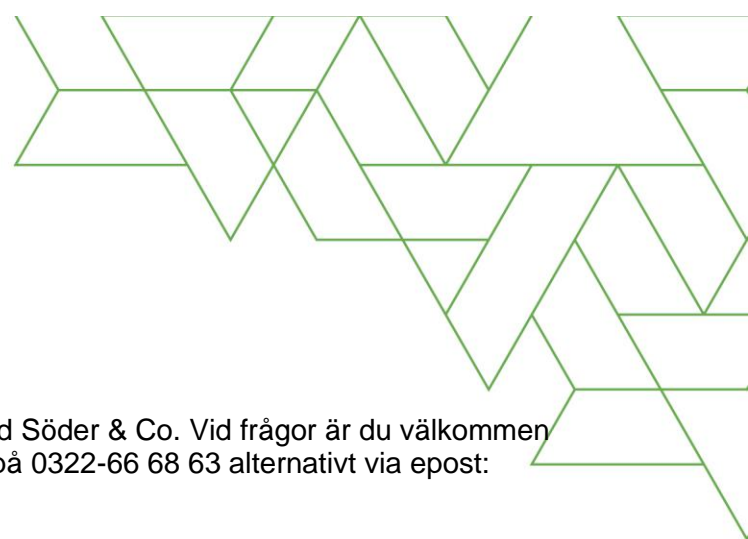
Vi söker dig som har ett stort personligt engagemang i din yrkesroll. Du drivs av att göra lönsamma affärer med fokus på långsiktighet och förtroende. Branschereferens är givetvis en fördel och vi ser gärna att du har en eftergymnasial utbildning med inriktning på försäljning/marknadsföring, alternativt har du arbetat med industriförsäljning eller någon annan typ av teknisk försäljning. Dokumenterad teknisk kompetens är också starkt meriterande.

Troligtvis är du en mångfacetterad person med ett tekniskt intresse. Kanske är du uppvuxen på gård och har praktiska erfarenheter av lantbruksmaskiner eller så har du arbetat som säljare av off highway-maskiner tidigare. Många olika erfarenheter kan vara relevanta för rollen.

Som person är du positiv, entusiasmerande och uthållig. Du trivs med att arbeta självständigt och med frihet under ansvar. Din kommunikativa förmåga är hög och du har inga problem att finna dig till rätta i olika sammanhang och anpassa dialogen efter situationen.

Du är trygg i tal och skrift i svenska och engelska. Tjänsten ställer krav på en viss administrativ förmåga och vi arbetar i Office-paketet och affärssystemet Navision.

Broson Wheels erbjuder dig en chans att vara med i ett starkt, serviceinriktat och kunnigt säljteam med lång erfarenhet från branschen. Vi vill bidra med en stimulerande arbetsmiljö och vara med och bidra till utvecklingen i vår bransch. Vill du få möjlighet att verka i ett bolag som erbjuder kvalitativa produkter och god service till sina kunder? Välkommen att söka rollen som KAM-säljare hos oss!



I den här rekryteringsprocessen samarbetar vi med Söder & Co. Vid frågor är du välkommen att kontakta ansvarig rekryterare Jenny Lindquist på 0322-66 68 63 alternativt via epost: [jenny.lindquist@soderco.se](mailto:jenny.lindquist@soderco.se)

Ansökningar tas endast emot via Söder & Co:s hemsida, [soderco.se](https://soderco.se), med hänvisning till riktlinjer för GDPR. Urval och intervjuer görs löpande och tjänsten kan därför komma att tillsättas innan sista ansökningsdatum.

Välkommen med din ansökan!

### Om oss

Söder & Co är ett auktoriserat rekryterings- och bemanningsföretag. Vi har lång erfarenhet från branschen och vet hur viktigt det är med stark lokal förankring. Då vi är ett fullserviceföretag inom bemanningsbranschen hjälper vi våra kunder med kompetensförsörjning och flexibilitet i alla delar av bolaget. Våra samarbeten bygger på relationer grundade på långsiktighet, engagemang, enkelhet och förtroende.

Söder & Co ska bidra till ett inkluderande samhälle där människor utmanas, har framtidstro och känner sig delaktiga. Utifrån kompetensprövning ger vi alla människor möjligheter på arbetsmarknaden och i samhället i stort, oavsett etnicitet, religiös övertygelse eller sexuell läggning. Hos oss gör människor skillnad.