



Hartelius Human Resource søger salgschef med stort drive samt sans for kvalitet til Room2Play

Room2Play er en mindre engrosvirksomhed med 10 medarbejdere samt en kontorhund. Vi har kontor, lager og showroom placeret samlet i det gamle teglværk i hyggelige omgivelser i Nivå i Nordsjælland.

Siden 2008 har vi importeret og distribueret kvalitetslegetøj, spil til både børn og voksne samt interiør til børneværelser.

Room2Play har fokus på legeværdi, sikkerhed, design og bæredygtighed, og vi sætter pris på klassisk legetøj i et moderne design, hvor kvaliteten altid er i højsædet. Derfor sælger Room2Play udelukkende høj kvalitetsprodukter af høj kvalitet, der som minimum lever op til EU's krav om sikkerhed, ligesom valg af leverandører sker med omhu. Vi har tæt samarbejde med 20 leverandører fordelt rundt om i verden.

Vores kunder spænder vidt, fra små, selvstændige legetøjsbutikker, til designbutikker og til de store kæder.

Jobbet:

Som salgschef vil du få et selvstændigt ansvar for at vedligeholde og udvikle salget af Room2Play's produkter i Skandinavien. Derudover vil du være højre hånd/sparringspartner for den administrerende direktør. Du vil få det ledelsesmæssige ansvar for firmaets backoffice, der p.t. består af tre medarbejdere.

Primære opgaver og ansvarsområder:

- Udarbejdelse af salgsstrategier, handlings- og kundeplaner
- Salgsbesøg i hele Skandinavien
- Tilbudsgivning, salgs- og rammeaftaler
- Selvstændigt budgetansvar for en stor kundeportefølje
- Tæt samarbejde med kollegaerne på lageret og i indkøbsafdelingen.

Da der er et stort uudnyttet kundedepotiale i Skandinavien, vil dine evner til strategisk opsøgende salg være afgørende.

Hvem er du?

Du har et særligt positivt forhold til kvalitetsprodukter og gerne fingeren på pulsen i forhold til detailhandlen. Du er udadvendt og tillidsvækkende, og det falder dig naturligt at kommunikere med kunderne. Du ønsker at tage aktiv del i virksomhedens udvikling og trives i rollen som sparringspartner for virksomhedens øvrige afdelinger. Du ser muligheder i stedet for begrænsninger. Indgåede aftaler overholdes, og det er et must, at du udviser troværdighed og ansvarlighed, og at du er realistisk i forhold til salg.

Derudover forventer vi, at du:

- Har minimum tre års erfaring fra lignende stilling – B2B. Kendskab til e-handel vil være en fordel
- Tager ejerskab for dine nuværende og potentielle kunder og sætter høje standarder for dit arbejde
- Er vedholdende, har et godt, personligt drive og først slutter, når du er i mål
- Taler og skriver flydende dansk og engelsk.

Vi tilbyder:

- En stilling i en spændende virksomhed i vækst og med konstant fokus på kvalitet og kundeservice
- Gode muligheder for faglig og personlig udvikling
- At du bliver en del af et hyggeligt team
- Attraktive løn- og ansættelsesvilkår, der matcher dine kvalifikationer.

Lyder det som noget for dig?

Rekrutteringen sker i samarbejde med Hartelius Human Resource. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Executive Consultant Sussie Hartelius på telefon 20 22 26 61.

Vi ser frem til at modtage din motiverede ansøgning samt CV på sussie@hartelius.info. Vi vurderer ansøgninger og kalder til samtale løbende, så send din ansøgning hurtigst muligt, dog senest 15. december 2020.