

Export manager West and East Europe

Arlöv

Miljöcenter utvecklar och marknadsför miljösmarta sortiment i ledande varumärken som gör Europas hem och trädgårdar trygga och bekväma. Miljöcenter har Norden som huvudmarknad med expansion ut i Europa. Miljöcenter är nu i en spännande tillväxtfas och vi kan garantera att tjänsten och insatsen kommer bli intensiv, tuff, rolig och utvecklande! Miljöcenter ingår i affärsområde Handel i Volati. Läs mer om Miljöcenter; www.miljocenter.com och Volati; www.volati.se



Miljöcenter
Ditt naturliga val

Befattningen som Export Manager innebär ett övergripande ansvar för vår tillväxtresa med varumärket Silverline Pest Protect och dess produktportfölj i ut i öst och väst Europa.

Vi söker dig, som har erfarenhet av internationella affärer och försäljning med bakgrund inom retail. Du stimuleras av att, självständigt och i team, utveckla marknader och försäljning både strategiskt och operativt. Tjänsten ingår i ledningsgruppen och direkt underställd VD.

Miljöcenters filosofi är att utveckla marknaderna och kunderna långsiktigt; med kunskap, i volym och lönsamhet. Du blir en viktig pusselbit att bidra till att Miljöcenters produkt- och affärserbjudande står sig starkt och konkurrenskraftigt - länge!

Vi uppskattar att du har en stor portion iver i att utveckla internationella marknader och affärer. Ansvarsfull, servicekänsla och sälj- och kundförståelse är en naturlig del i dig. Ditt arbetssätt är systematiskt och du har sinne för detaljer. Du har lätt för att knyta nya kontakter, reser gärna och ser samarbete som en självklarhet när det gäller att bygga långsiktiga internationella affärsrelationer, men också inom företaget. Naturligtvis är din personlighet en viktig faktor.

Placeringsort: Arlöv i Skåne, med Europa som arbetsfält.

Arbetsuppgifter

- Marknadsutveckla och etablera Silverlines portfölj i västra och östra Europa.
- Förädla dialog och skapa lönsam tillväxt på befintliga distributörer/samarbetspartner
- Säkerställa distributörer/samarbetspartner lokala verksamheter; administration, POS, utbildning, aktivitet i butik osv.
- Skapa och bygga nya affärer
- Marknad- och försäljnings strategier
- Förhandla fram avtal
- Samordnande länk i Exportnätverksorganisationen
- Deltar i upprättande av budget
- Planering och kommunikation av arbets- och projektåtagande och nå uppsatta mål/tidpunkter
- Utvecklingsrapporter till VD och styrelse.
- Utveckla E-handel

Din profil

- Du har en akademisk examen eller likvärdig utbildning, inom marknad, försäljning, ledarskap och språk.
- Du talar och skriver flytande engelska samt har en god kunskap i tyska och/eller franska.
- Du har en entreprenöriell ådra, trivs med att arbeta systematiskt och självständigt. Du är duktig på att utveckla och bygga långsiktiga affärsrelationer, vågar utmana, nyfiken, pedagogisk förmåga och har god teamkänsla.
- Du har arbetat inom retail och sålt tekniska konsumentprodukter.
- Du har, på väl dokumenterat sätt, drivit och supporterat affären att växa. Du arbetar eller har arbetat i en internationell miljö.
- Det är en klar fördel om du har bott några år i Tyskland eller Frankrike eller på annat sätt är väl

förtrogen med affärskulturen i dessa länder.

I den här tjänsten samarbetar vi med rekryteringskonsult, Anette Andersson, Codeq AB, 0708-952566. Välkommen att söka tjänsten på www.codeq.se. Vi tillämpar löpande urval.

Annonsinformation

Företag: MiljöcenterAB

Kontaktperson: Anette Andersson

Senaste ansökningsdatum: 2019-07-14