PLATSANNONS

SÄLJARE TILL BALLINGSLÖV | KUNGSHOLMEN

Ballingslöv AB är en av Skandinaviens ledande tillverkare av inredningar för kök, badrum och förvaring.
Vi är en del av koncernen Ballingslöv International AB.

VI SÖKER VÅR NÄSTA STJÄRNSÄLJARE

Är du en riktigt duktig säljare – eller har du potentialen att bli det?

Till våra utställningar på **Ballingslöv Sickla, Kungens Kurva, Kungsholmen och Infra City** söker vi en driven, engagerad och affärsmässig kökssäljare som älskar kundmötet och triggas av att göra riktigt bra affärer.

Hos oss säljer du inte bara ett kök. Du hjälper kunden att förverkliga en viktig del av sitt hem – från första idé till färdigt resultat. Vi arbetar med **kök, badrum och förvaring**, men framför allt med kundupplevelse, förtroende och vardagsglädje.

Äg hela affären

Som säljare ansvarar du för hela kundresan – från första mötet till avslutad affär och färdig montering.

Du kommer bland annat att:

- Driva försäljningen från första möte till avslutad affär
- Rådgiva kring kök, badrum, förvaring och vitvaror
- Rita och presentera lösningar i Winner
- Ta fram offerter och hantera orderberedning
- Samordna kunder, leverantörer och montörer
- Skapa långsiktiga och förtroendefulla kundrelationer

Det är en **ansvarsfull, komplex och utvecklande roll** för dig som vill vara nära både kunden och affären.

Vem är du?

Vi söker framför allt **en väldigt bra säljare**.
Du är driven, nyfiken och resultatinriktad. Du tycker om människor, är bra på att lyssna och vet när du ska inspirera, rådgiva – och när det är dags att stänga affären.

Vi ser gärna att du har:

- Erfarenhet av köksförsäljning eller annan kvalificerad försäljning
- Dokumenterat goda säljresultat
- Intresse för inredning och design
- Känsla för färg, form och detaljer
- God struktur och administrativ förmåga
- Byggtekniskt kunnande och god datorvana

Köksbransch-erfarenhet är meriterande, men inget krav. Vi värdesätter din personlighet, ditt driv och din förmåga att skapa affärer.

Som person är du **affärsmässig utan att vara påstridig**, självgående men en lagspelare, och framför allt strukturerad, lösningsorienterad och noggrann.

Vad vi erbjuder

Du blir en del av **Ballingslöv**, ett starkt varumärke med hög kvalitet och kunder som ställer höga krav.
Här får du utvecklas som säljare, arbeta med inspirerande projekt och vara med och skapa miljöer som kunderna ska trivas med i många år.

För rätt person finns **mycket goda möjligheter att påverka sin egen inkomst**.

Anställning: Heltid
Lön: Garantilön + rörlig provision
Förmån: Tjänstepension
Start: Omgående
Plats: Sickla / Kungens Kurva / Kungsholmen / Infra City
Arbetstid: Utgår från utställningens öppettider. Varannan helg ingår. Alltid en ledig vardag per vecka.

Är du vår nästa stjärnsäljare?

Då vill vi träffa dig.

Skicka din ansökan till **clemens.lindquist@ballingslov-sickla.se** och berätta varför just du passar för rollen.
Tjänsten kan komma att tillsättas innan sista ansökningsdag – **vänta inte med att höra av dig**.

Kontakt:
Clemens Lindquist, VD