



BoMill utvecklar och säljer utrustning samt know-how inom kvalitetssortering av spannmål. Spannmålsmarknaden är den näst största råvarumarknaden, näst efter råolja. När det gäller spannmål är jämn kvalitet en grundläggande utmaning inom livsmedelsindustrin. På BoMill har man därför utvecklat en unik utrustning för kvalitetssortering av spannmål vid extremt höga hastigheter.

Marknaden är global och bolaget har idag huvudfokus på Norden Baltikum, Europa och Nordamerika.

BoMill arbetar med direktförsäljning samt genom agenter/distributörer och har idag 14 anställda varav sex personer arbetar inom marknad och försäljning.

Bolaget har utvecklats från att vara ett utvecklingsföretag till en professionell marknad/säljorganisation. Säljorganisationen är väl fungerande, likaså leveransorganisationen och produktionen. Distributörsnätverket har utökats och fortsätter att utvecklas, mål, strategier och processer är på plats. Är du vår nya

AREA SALES MANAGER

Som Area Sales Manager förväntas du ta ett självständigt ansvar för försäljningen på ditt område i nära samarbete med resten av marknads- och säljteamet. Det innebär försäljning av maskiner, servicepaket med installation och utbildning. Målet är att du självständigt och på ett professionellt sätt bearbetar marknaden och göra affärer. Dessutom ska du vara med hela vägen till slutgiltig leverans tillsammans med leveransansvarig projektledare.

Länderna som omfattas är:

Tyskland, Schweiz, Österrike, Rumänien, Ungern, Tjeckien, Slovakien, Polen och Bulgarien

Ansvarsområdet omfattar följande:

- försäljnings- och säljbudgetansvar
- självständig kundbearbetning
- följa upp leads
- kunduppföljning och merförsäljning
- göra lönsamhetsberäkningar åt kund (BoMill ROI kalkyl)
- delaktighet i leveransfasen
- ansvara för vissa kundaktiviteter
- representera BoMill på mässor

Area Sales Manager rapporterar till Marketing Director

KRAVPROFIL

Som person ska du vara ansvarstagande, engagerad, målmedveten, driven, självgående, strukturerad och ha lätt för att knyta affärsrelationer och inte minst, älska att göra affärer och att förhandla. Att förstå det lilla företagets premisser är ett villkor. Du måste även gilla att bryta ny mark och idéförsäljning. Tillsammans med din energi måste du också ha en god portion tålamod samt vara

duktig på att bygga förtroende. Att ha visst mått av tekniskt intresse är bra, likaså erfarenhet från branschen.

Du ska ha kunskap och erfarenhet från framgångsrik försäljning och att sälja till en bred kundgrupp, allt från VD/företagsledning, processledare och bönder.

Relevant utbildning är helst civilekonom, civilingenjör eller motsvarande.

Att tala det tyska språket är prioriterat.

Antalet resdagar uppskattas till mellan 60-80 per år.

Vid frågor om tjänsten kontakta Anders Stegersjö på Management Partners, 0704-280265

Din ansökan skickar du till anders.stegersjo@mpmalmo.com