

VD BL PRODUCTS

BL Products AB
Förpackningsmaskiner

Vi söker en Säljande VD till BL Products



Om Företaget

BL Products är ett dotterbolag till EIE Maskin AB och organisationen består för närvarande av 6 personer: 1 projektledare/VD, 2 säljare, 2 servicetekniker och 1 administratör.

BL Products AB har sedan 1971 levererat och installerat mer än 500 förpackningsutrustningar i Sverige. Affärsidén är att erbjuda kundanpassade förpackningslösningar.

BL Products svarar för problemlösningar, försäljning, installation, utbildning, dokumentation, service och reservdelar. Vi tillhandahåller allt från enkla fristående packmaskiner till nyckelfärdiga förpackningslinjer. Pulver, granulater och styckprodukter kan automatiskt doseras i olika typer av fyllare.

Det är framförallt inom livsmedelsindustrin som företaget har sina kunder.

BL Products befinner sig i en expansiv fas och söker därför en säljande VD med kapacitet att ta bolaget till nästa nivå.

Framtida strategiplanen ligger på att nå en omsättning på 40 MSEK och en ökning av personalstyrkan från 6 till 10 personer.

Utmaningen ligger i att expandera verksamheten och att göra varumärket mer känt. BL Products ska bli det naturliga valet på den svenska marknaden.

Rollen som Säljande VD på BL Products

Den säljande VD:n kommer att vara en nyckelperson i denna tillväxtresa. Viktiga egenskaper hos den blivande VD:n är: Tekniskt intresse, kunna hantera strategisk försäljning samt besitta ett stort mått av affärsmannaskap.

Vi söker dig som är professionell i din roll både externt och internt. Du har ett stort intresse för affärer samt är kund- och resultatinkriktad. Du har lätt att skapa och vidareutveckla goda relationer, är utvecklingsorienterad, strukturerad och noggrann.

Erfarenhets- och utbildningsnivå

Vi utgår ifrån att du har:

- Erfarenhet av personalledning
- Erfarenhet av förhandlingar och kontraktsskrivning med leverantörer
- Framgångsrikt arbetat med teknisk projektförsäljning.
- Arbetat mot uppsatta mål och budget med tydlig förhandlingsvana.
- Erfarenhet av arbete inom agentur verksamhet och varit delaktig i leverantörsavtal.
- En bakgrund av försäljning inom/mot industriell verksamhet såsom processindustrin, maskinindustri, förpackningsindustri, livsmedelsindustri eller liknande.

Vad det gäller utbildningen så värderar vi den rätta personen betydligt högre än formell utbildning, men det är viktigt att du har ett genuint intresse för teknik och stor teknisk förståelse. Högskoleutbildning inom teknik eller ekonomi är meriterande.

Personliga egenskaper

- Du har hög integritet
- Du är resultatorienterad
- Du är skicklig på att motivera dina medarbetare
- Du förstår dig på affärer
- Du förstår dig på människor
- Du trivs i en atmosfär där det doftar affärer
- Du investerar prestige i att prestera goda kundresultat
- Du tycker om att se människor och företag växa

Tillträde

Snarast.

Resor

Antalet resdagar/år beräknas till ca 60-75.

Placeringsort

Norrköping, med boende inom dagpendlingsavstånd.

Vid frågor om tjänsten kontakta Eugene Agrest, 0703 - 200789

Din ansökan skickar du till: eugene.agrest@managementpartners.se