

Gandalf Distribution söker en Sales Business Development Manager

I rollen som Sales Business Development Manager ska du säkerställa utvecklingen av Cellularlines varumärke i Sverige och som ett andra steg även på hela den skandinaviska marknaden, både hos befintliga och nya kunder i de olika kanalerna (konsumentelektronik, livsmedel, massvaror, bekvämlighetsprodukter, telekom, etc) i linje med den plan som överenskommits mellan Gandalf och Cellularline.

Dina arbetsuppgifter:

- Förvärv av nya kunder/återförsäljare (eller penetrationsförbättring i befintliga) med Cellularlines varumärke genom direkta partneraktiviteter och tillsammans med Gandalfs säljteam.
- Inplanerade och kontinuerliga uppdateringar av produktportföljen på ett sådant sätt som är lämpligt för de olika kanalerna/länderna i enlighet med Cellularline Resident Manager.
- Introducera nya projekt och produkter till kunder i enlighet med marknadsanalyser.
- Kontinuerlig kontroll av lagernivå och slutförsäljning per produkt/försäljningsställe samt hela försäljningskedjan för att maximera försäljningsprestandan och minimera lageravkastning.
- Butikskontroll för att analysera konkurrenternas produktutbud, prispositionering och butiksstrategi.

Vi söker dig som har/är:

- Analytisk förmåga / kundorienterad / team player / problemlösare / god förhandlingsförmåga.
- Examen inom ekonomi/marknadsföring (meriterande).
- Goda kunskaper i Microsoft Office-paketet, i synnerhet Excel.
- Goda kunskaper inom konsumentmarknaden, specifikt mobiltillbehör och relaterade produkter.
- Grundläggande färdigheter inom merchandisingteknik.
- Förmåga att analysera försäljningsdata och prisdynamik i distributionskedjan.
- Kunskaper om den regionala skandinaviska distributions- och detaljhandelsdynamiken (meriterande).
- Utmärkt interpersonell kunskap och kommunikationsförmåga med kollegor från andra avdelningar och kunder.
- Kommunikativ förmåga i svenska och engelska, såväl i tal som skrift.
- Tidigare roller som: Sales Manager, Key Account Manager, Business Development Manager.
- 5 års arbetslivserfarenhet (meriterande).

Vi erbjuder dig:

Vi erbjuder ett mycket spännande och utvecklande arbete i ett företag som alltid strävar framåt och vill utvecklas. Du kommer till en arbetsplats där professionalism och kvalitet är ledorden.

Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid. Placering är på något av våra kontor i Sverige (Lund, Göteborg och Stockholm) samt möjlighet att kombinera med hemmakontor.

Skicka din ansökan via epost snarast. Vi vill att din ansökan består av CV samt personligt brev.
Vi kallar till intervju löpande.

OBS! Märk din ansökan med "Sales Business Development Manager 2022", både i ämnesraden och på handlingarna. Du skickar din ansökan till: jobb.sales@gandalf.se