

## PLATSANNONS

SÄLJARE TILL BALLINGSLÖV | KRISTIANSTAD



**Ballingslöv**<sup>®</sup>  
vardagsglädje

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

## KÖKSSÄLJARE TILL BALLINGSLÖV | KRISTIANSTAD

*Vi behöver stärka upp vårt team av kökssäljare med ytterligare en person.*

*Vi söker dig som brinner för design, försäljning och inredning!*

Hos oss kommer du att designa och sälja kök, bad och förvaringslösningar, och till hjälp så har du branschens starkaste varumärke. Det är en service- och kunskapsbaserad roll, där din noggrannhet och förmåga att förstå och sätta dig in i kundens behov är i fokus. Du bör ha en förståelse för färg och form, samt ett vara en skicklig säljare. Arbetet kommer att bedrivas via utställningen i butiken där kunden får råd om design, färger och materialkombinationer efter givna förutsättningar när det gäller allt från mindre kök, badrum och garderober till helrenoveringar.

**Vi ser gärna att du har följande kompetenser:**

- Säljare som älskar kundmötet och har dokumenterat goda säljresultat
- Goda IT-kunskaper med fokus på CAD (erfarenhet av Winner är meriterande)
- Kunskap inom inredning och design med bra känsla för färg och form
- Lägst 3-årig gymnasiebehörighet
- B-körkort

På BALLINGSLÖV | KRISTIANSTAD arbetar du i hela kedjan; från första kundkontakten, genom det kreativa stadiet vid ritbordet till färdig levererat kök. Din roll innebär att du är kundens huvudsakliga kontaktperson genom hela säljprocessen och ansvarar för både kunden och affären. Du kommer att arbeta i CAD-programmet Winner, göra avslut och följa upp leveranser och montage.

För att trivas med detta måste du kunna arbeta självständigt, och våga fatta egna beslut, förmå att guida kunden genom köksprocessen och slutligen driva affären framåt till ett avslut. Det ställer krav på goda administrativa och vissa matematiska egenskaper samt fokus på smart och tidseffektiv planering. Självklart är du en säljare och trivs i nya människors sällskap.

Om du tycker att detta låter spännande så ser vi fram emot att ta del av din ansökan genom att du skickar in ditt CV/personliga brev till oss.

**Anställningsform:** Heltid.

**Lön:** enl ök.

**Ansökan/kontaktperson:**

Maila din ansökan till Niklas Olsson, 0708-949489, niklas.olsson@stoby.se. Rekrytering sker löpande.



**SISTA ANSÖKNINGSDAG**  
15 maj 2021