



NIBE Energy Systems Oy,

alansa markkinajohtaja Suomessa,

edustaa NIBE konsernin lämpöpumppuja ja lämminvesivaraajia ja työllistää Suomessa yli 30 henkilöä.

Liikevaihtomme on yli 40 milj. euroa ja toimistomme sijaitsee Vantaan Koivuhaassa. www.nibe.fi

NIBE Industrier Ab,

on ruotsalainen yritys, jonka juuret ovat vahvasti Ruotsin Smoolannissa. Tuotekehityshistoriamme on pitkä ja ulottuu pienistä yksityiskotien tuotteista aina suurempien kiinteistöjen tuotteisiin. Intohimo yrittämistä kohtaan, satsaukset tuotekehitykseen sekä yritysostot ovat johtaneet konsernin voimakkaaseen kasvuun. NIBE työllistää yli 14 000 työntekijää ja harjoittaa liiketoimintaa Euroopassa, Pohjois-Amerikassa ja Aasiassa.

Konserniin kuuluu kolme liiketoimintayksikköä;

NIBE Climate Solutions, NIBE Element ja NIBE Stoves. www.nibe.com

Haemme toimistoomme Vantaalle aktiivista ja palveluhenkistä

TEKNISTÄ MYYJÄÄ

täydentämään tehokasta myyntitiimiämme.

NIBE Energy Systems Oy on kasvanut reippaasti viime vuosina ja merkit viittaavat siihen, että kasvu jatkuu. Kasvustamme johtuen haluamme kasvattaa toimistomme myynti- ja asiakaspalvelutiimiä.



Työhön kuuluu kaikkien tuotteidemme: lämpöpumppujen, lämminvesivaraajien ja aurinkopaneelijärjestelmien myynti ja tilausten käsittely. Työ on pääosin laitevalinnoissa avustaminen, tekninen neuvonta, lämpöpumppumitoitukset, tilausten käsittely sekä aktiivinen myyntityö. Asiakkaamme ovat LVI-alan asennus- ja huoltoliikkeet sekä alan jälleenmyyjät ja tukkuliikkeet. Annamme sinulle perusteellisen tuotekoulutuksen ja toiminnan opastuksen, jotta voit osaltasi vaikuttaa siihen, että asiakkaamme ja tuotteidemme loppukäyttäjät saavat täyden hyödyn laadukkaista NIBE tuotteista.

Tarjoamamme työ edellyttää sinulta:

Kokemusta ja halua toimia aktiivisesti puhelimitse ja sähköpostitse tapahtuvassa asiakaspalvelu ja myyntityössä.

Aitoa innostusta toimia asiakasrajapinnassa myyntiä edistäen.

Kiinnostusta ja valmiutta toimia teknisten tuotteiden parissa sekä halua palvella asiakkaitamme tehokkaasti ja laadukkaasti.

Eduksi katsomme:

Työtehtävässä onnistumiseksi on eduksi mikäli sinulla on kokemusta teknisen kaupan- / LVI-alan vastaavanlaisista tehtävistä.

Päivittäinen työkieli on suomi. Englannin- ja/tai ruotsinkielen ymmärtäminen lisää mahdollisuuksiasi toimia tehtävässä.

Olet asenteeltasi tiimihenkinen ja aktiivinen sekä haluat ottaa vastuun omien vastualueittesi ja tehtäviesi loppuunviemisestä.

Tarjoamme sinulle:

Mahdollisuuden toimia laadukkaiden NIBE tuotteiden parissa ja kehittyä asiakaspalvelun ja myynnin ammattilaisena alan markkinajohtajan riveissä.

Hyvän työilmapiirin ja kilpailukykyiset ehdot kansainvälisessä yrityksessä.

Koulutuksen ja hyvän perehdytyksen NIBE tuotteisiin.

Pitkäjänteisen, vakituisen työn vakavaraisessa yrityksessä.

Kilpailukykyisen kk-palkan sekä hyvät työsuhde-edut.



Rekrytointia hoitaa, ja lisätietoja tehtävästä saat:

Staffan Frankenhaeuser / puh 0500 495230

Soita ja kysy lisätietoja. Voit jättää soittopyynnön puhelinvastaajaan.

CVplus Consulting Oy www.cvplus.fi.

haku@cvplus.fi

Lähetä hakemuksesi ja CV:si yhtenä liitetiedostona viimeistään keskiviikkona 05.06.2019 osoitteella rekry@cvplus.fi.

Nimeä liitetiedosto omalla nimelläsi ja hakemusmeilisi otsikkorivi merkillä "NIBE myynti"