

Hafi är ett familjeföretag som funnits i Brännarp på den Halländska landsbygden i 80 år. Från början ett litet musteri med leverantörer och konsumenter i närområdet – idag en modern livsmedelsindustri med fokus på bär-, frukt och grönsaksberedningar till små och stora kunder över hela världen. Hafi är en liten effektiv organisation, med korta beslutsvägar och personlig service, som kombineras framgångsrikt med stor produktionskapacitet och modern kvalitetsutveckling. Du kan läsa mer om oss på: www.hafi.com

Nu söker vi en Säljare till ett av Sveriges mest spännande och bredaste sortiment av delikatessprodukter.

Älskar du försäljning och att bygga långsiktiga kundrelationer? Har du ett starkt intresse för mat och smakupplevelser? Vi kan erbjuda en självständig och omväxlande roll där du får möjligheten att representera ett hållbart, exklusivt och högkvalitativt produktsortiment.

Det blir din huvuduppgift att utveckla affärsrelationer mot exempelvis delikatessbutiker/kedjor, café- och hotellkedjor samt foodservice i Norden. På sikt kan även andra försäljningskanaler vara av intresse att utforska. Du är med och bygger koncept för att sedan sälja in dessa till befintliga och nya kunder. Ditt fokus kommer vara att fortsatt bearbeta befintliga kunder samtidigt som du skapar nya möjligheter till ökad försäljning genom bearbetning av större kunder.

Du definierar självständigt strategin för ditt område och hur du kan utveckla befintliga samt skapar nya kundrelationer på bästa sätt. Din planering kommer till stor del omfatta en aktiv bearbetning på fältet, resor ingår som en naturlig del i rollen. Du rapporterar till Försäljningschefen.

Vi tror du har ett antal års erfarenhet av relationsbyggande försäljning. Branschfarenhet samt utbildning inom marknadsföring och försäljning är meriterande. Du har lägst gymnasiekompetens och goda kunskaper i svenska och engelska.

Din drivkraft kommer vara avgörande för din framgång. Egenskaper som energisk, affärsmässig och strukturerad tror vi är framgångsfaktorer tillsammans med en positiv och prestigelös inställning. Ditt mål är att skapa den bästa lösningen för kunden och samtidigt lönsamhet för företaget.

Vi kan erbjuda dig en spännande och varierande vardag med många kontaktytor mot marknaden. Du kommer få ett stort eget ansvar men samtidigt stöd och förutsättningar för att lyckas. Tveka inte att höra av dig om du har några funderingar kring tjänsten. Frågor besvaras av Carin Mossberger 0701–460 390 eller Andreas Nilsson 0701–460 391. Vi ser fram emot din ansökan senast den 17/11.

Varmt välkommen med din ansökan!