

# Våra säljframgångar ger utvecklingsmöjligheter

Vi har enorma möjligheter med en liten men kraftfull organisation på en marknad som är dominerad av några få grossister. Vi kan med Sveriges absolut bredaste lagerlagda sortiment av radiatorer och tillbehör fortsatt vara en spetsig och snabbfotad aktör. För att lyckas krävs en långsiktigt handlande och med det en intensiv kundbearbetning där vi med våra låga omkostnader är mycket konkurrenskraftiga.

## Säljchef

Du får möjlighet i en nyinrättad tjänst att bygga upp en ännu större kundstock och en försäljningsorganisation. Syftet är att metodiskt utveckla vår affär med installatörer och husföretag i Sverige och Norge.

## Övergripande ansvarsråden

Försäljning av radiatorer och tillbehör via egen säljkår, nyckelkundsavtal, marknads- och säljplanering samt en intensiv kundbearbetning.

## Din profil

Vi söker i första hand en person med god erfarenhet av branschen gärna med en teoretisk utbildning från bygg eller ekonomi i botten. Du bör ha en bakgrund som säljare eller ledare i WS- eller byggbranschen. Givet är du en god affärsman med god socialkompetens och har kapacitet att coacha en säljkår till nya stordåd. Givetvis måste du vara en god administratör och ha en bra struktur.

## Innesäljare – Teknisk support

Du får möjlighet att i en nyinrättad tjänst utveckla vår tekniska support. Vår nuvarande supportperson kommer att överlämna och lära upp dig i uppdraget innan sin pension. Syftet är att ge våra kunder teknisk rådgivning kring installation, funktioner, beräkningar och andra tekniska frågor.

## Din profil

Vi söker i första hand en person med god erfarenhet av branschen gärna med en teoretisk utbildning från WS i botten och en fördel är om du arbetat som hantverkare och har ett tekniskt intresse. Du bör ha en

god socialkompetens, vara intresserad av nya utmaningar och vara van att läsa ritningar samt göra kalkylering. Givetvis måste du vara en god administratör och ha en bra struktur. Vi och våra leverantörer i Europa utbildar dig och du kommer att ha dagliga kontakter med tillverkarna vilket gör att du måste behärska engelska i tal och skrift.

## Lagerchef

Du får ansvara vårt lager som är ett av de största i branschen. Vi servar svenska och norska kunder med ett mycket brett lagerlagt sortiment av radiatorer och tillbehör, totalt drygt 1000 artiklar. Vi kundanpassar radiatorerna så de får en objektsunikt utförande före leverans. Lagerfunktionen är vår styrka då vi med ett kundnära sätt bygger goda relationer med felfria leveranser.

## Din profil

Vi söker i första hand en person med god erfarenhet att driva lager på ett rationellt sätt. Erfarenhet av WS branschen är en fördel men inget krav. Du bör ha en god social kompetens och ha bra ledaregenskaper. Erfarenhet av arbetsledning är meriterande. Givetvis måste du vara en god administratör och ha en bra struktur. Du har i dagsläget en medarbetare men framöver kommer personalstyrkan att utökas i takt med att Grad-in AB expanderar.

## För mer information [www.grad-in.se](http://www.grad-in.se)

Kontakta VD Henrik Johansson 0709-34 95 61 för ytterligare information. Din ansökan sänder du snarast till [henrik.johansson@grad-in.se](mailto:henrik.johansson@grad-in.se) tjänsterna tillsätts löpande.

*Grad-in AB är ett familjeägt företag grundat 1993 som har nischat sig inom VVS branschen och i huvudsak kring radiatorer och tillbehör. Vi har ensamrätt för Sverige och Norge för ett antal branschledande varumärken. Vår försäljning riktar till installatörer och husföretag. Grad-in AB bedriver sin verksamhet i nybyggda lokaler i Varberg. Antalet anställda är 7 och företaget omsätter i dagsläget 35Mkr. Vi har som målsättning att omsätta 50Mkr inom något år och förstärker nu vår organisation.*

