

Är du en Säljare som brinner för att skapa resultat?

Då vet du att målmedvetenhet, uthållighet och hög energi måste sitta i ryggraden, för det är så du skapar bra resultat. En annan förutsättning är att du trivs med ett fritt och omväxlande arbete där frihet under ansvar är en drivkraft för dig i vardagen.

Att arbeta för ett dynamiskt privatägt företag med egen tillverkning i Sverige, med korta beslutsvägar och internationell närvaro lockar dig också.

Vår kollega på region Öst/Norr i Sverige går i pension till hösten och vi söker därför hans ersättare med tillträde under hösten 2026. Känner du igen dig i beskrivningen kan rollen som Säljare hos oss på Contura Group vara något som passar dig.

Contura Group har affärsområdena Steel och Shower med gemensamma rötter från Ifö/Geberit. Vi verkar i en egenägd produktionsanläggning i Mörrum, Sverige, där också huvudkontoret finns. Här får du vara med om en unik möjlighet att bygga vidare på våra välkända varumärkens kvalitetsprodukter där lång historia och djup kompetens finns.

Contura Shower var tidigare Geberits (Ifö) nordiska duschverksamhet, där utveckling, tillverkning försäljning av duschar skett i många år.

Contura Steel var tidigare Geberits (Ifö) nordiska verksamhet där rostfria produkter som diskbänkar, tvättbänkar, vaskar/hoar, utekök & vattenlås tillverkats och sålts i snart 100 år.

Kunderna är ofta samma för båda varumärkena och vi har en säljorganisation med Norden och Baltstaterna som hemmamarknad.

Vardagen som Säljare hos oss

Du presenterar vårt erbjudande till Grossister, VVS-handel, Köksbutiker/tillverkare, Bygghandel och samtliga deras projekt i din region. Contura Steels produkter är välkända i VVS & Köksbranschen. Contura Shower säljs under välkända produktfamiljer som Showerama, Art, Space och Next. De marknadsfördes tidigare under Ifö, Ido & Porsgrund, men sedan 2024 under vårt eget varumärke: Contura Shower.

Du planerar själv ditt löpande säljarbete där en del ägnas åt att utöka vår affär genom nya kunder, men givetvis också genom att utveckla våra befintliga partners. En av dina styrkor är att utveckla och behålla goda relationer med dina kunder. Du jobbar med traditionella kundbesök, men också med offerter, utbildning av återförsäljare, produktdemonstrationer, demodagar och mässor. Du är första kontakt vid kundfrågor och har stort stöd från vår Kundservice. Vi förväntar också att du bidrar med idéer till produktutveckling och marknadsföring.

Som Säljare på fältet vet du att det är ett självständigt arbete, men du kommer ha också ha tät kontakt och support från dina kollegor och stöd från försäljningschefen, som du rapporterar till. Lämplig bostadsort är Mälardalenregionen, men även närliggande län. Vardagen innebär regelbundet resande minst fyra dagar i veckan så din familjesituation behöver kunna tillåta det. Du behöver också kunna disponera lämplig plats i hemmet för kontorsarbete när det behövs. Räkna med ca 40 – 50 övernattningsnätter/år. Tjänstebil, PC & mobil ingår i rollen och vi har Kollektivavtal.

Om dig

Du är driven, entusiastisk, utåtriktad, social, nätverksbyggande och utpräglat affärs- och serviceinriktad som gör det lilla extra för att hjälpa kunden. Dina personliga egenskaper är avgörande och vi tror att några nyckelfaktorer för att du skall trivas och lyckas hos oss är:

- Du brinner för att vara ute och träffa kunder och skapa relationer.
- Du drivs av att göra affärer som gör att dina kunder trivs och vill utvecklas vidare tillsammans med oss.
- Du trivs med stort eget ansvar och har förmågan att självständigt planera och utföra ditt arbete.
- Du uppskattar och förstår vad ett fritt och varierande jobb innebär där resandet är en stor del av vardagen.
- Du tilltalas av att arbeta i ett växande och dynamiskt internationellt och ägarlett företag med korta beslutsvägar.

Vi vill att du har

Minst 10 års erfarenhet från liknande säljroll till/inom Bygghandel/VVS branschen är en viktig förutsättning.

Du kan också ha motsvarande erfarenhet från kundsidan, men som den kunniga Säljare du är inom våra produkter, så har du ambitionen om att komma ut på fältet för att visa vad du går för, eftersom du vet hur bra Säljare arbetar för att nå framgång hos kunder och i butiker.

Säljferfarenhet till/från VVS-grossister, bygghandel, köksbutiker och VVS-butiker ses som meriterande.

Rollen är mycket kommunikativ, det är därför en förutsättning att du behärskar svenska flytande i tal och skrift samt engelska.

Du behärskar Office-paketet väl och har god datavana. Gärna också CRM erfarenhet. Vi har Monitor som affärssystem.

Minst B körkort är ett krav.

Välkommen med din ansökan, vi ser fram emot att höra av från dig!

För mer information om tjänsten kontakta vår Försäljningschef Christer Andrén, +46 708 405 521 eller på mejl nedan. Vi rekryterar löpande och ser fram emot din ansökan med personligt brev och CV snarast till christer.andren@conturagroup.com

Contura Group AB är ett ägarlett företag som utvecklar och producerar rostfria produkter för kök, våtutrymmen och utemiljöer under de välkända varumärkena Contura och Olofström, samt duschväggar och duschkabiner i Sverige. Duscharna säljs i de nordiska och baltiska länderna under produktnamnen Showerama, Art, Space och Next. Vi är ca 40 anställda, omsätter ca 90 MSEK och har vår fabrik och huvudkontor i Mörrum, Blekinge. Mer om oss på www.conturagroup.com