**Rustfrie Bergh AS**

# Stilling: Selger – Storkjøkkenutstyr

# Sted: Dokka, Innlandet

Vi søker en engasjert og resultatorientert selger til å styrke vår storkjøkkenavdeling. I denne rollen vil du arbeide tett sammen med vårt erfarne salgsteam og produksjonsavdeling. Som vår selger for storkjøkkenutstyr vil du spille en sentral rolle i å markedsføre, videreutvikle og selge våre produkter til kunder i HORECA-bransjen. Du vil være ansvarlig for både mindre- og større-prosjekter, med kunder spredt over hele Norge.

# oM rustfrie Bergh AS

Vi er en norsk produksjonsbedrift lokalisert på Dokka. Vi er i dag 59 medarbeidere som jobber sammen for å vokse og utvikle oss på en bærekraftig måte. Vi har et solid omdømme som Norges ledende produsent av storkjøkkenutstyr, og våre kvalitetsprodukter er en foretrukket løsning for hoteller, restauranter, kafeer, kantiner og et mangfold av andre virksomheter. I tillegg til dette, opererer vi som underleverandør til en rekke forskjellige industrielle sektorer rundt om i landet.

# Ansvarsområder

* Proaktivt selge vårt utvalg av storkjøkkenutstyr og -løsninger til restauranter, hoteller, kafeer og andre relevante virksomheter og kunder i bransjen.
* Bygge og opprettholde sterke forhold til eksisterende kunder, samtidig som du kontinuerlig søker nye forretningsmuligheter.
* Delta i salgsmøter, presentasjoner og messearrangementer for å fremme våre produkter.
* Samarbeide nært med vårt salgsteam og produksjonsavdeling for å sikre leveranse av skreddersydde og standard løsninger som møter kundenes krav og behov.
* Kalkulerere og prise både store og små prosjekter, og følge opp salgsprosessen fra begynnelse til slutt.

# øNSKEDE kvalifikasjoner

* Helst bakgrunn innen salg med dokumenterte resultater.
* Kjennskap til storkjøkkenbransjen og noe teknisk kompetanse.
* Kjennskap til det norske storkjøkkenmarkedet med relevante referanser.
* Meget gode datakunnskaper, og gjerne erfaring med ERP-systemer.
* Evne til å forstå og kommunisere kundenes behov og krav.
* Mestre forhandlingsprosesser med kunder og sikre salgsavslutninger.

# Ønskede egenskaper

* Motivert og ambisiøs med fokus på å nå salgsmål, kombinert med sterke samarbeidsevner.
* Positiv og serviceinnstilt, med en evne til å effektivt gjennomføre oppgaver.
* Sosial og teamorientert med naturlig evne til å motivere andre, og skape et inspirerende og positivt arbeidsmiljø.
* Strukturert og nøyaktig, med en sterk vilje til å opprettholde orden og produktivitet i arbeidet.
* Evne til å prestere under press med høy arbeidskapasitet.

**hVA KAN VI TILBY DEG?**

* Et dynamisk, energisk og trivelig arbeidsmiljø med varierte oppgaver.
* Konkurransedyktig lønn og attraktive pensjonsordninger.
* Omfattende personalforsikringsdekning av høy kvalitet.
* Moderne fasiliteter inkludert en egen kantine.

Hvis du er en engasjert person som ønsker å være en del av vårt team og bidra til vår utvikling og vekst, ser vi frem til å mota din snarlige søknad! Spørsmål om stillingen rettes til daglig leder Øivind Bergh.

**sØKNAD OG cv SENDES TIL:**

Daglig leder: Øivind Bergh

Telefon: 90 03 91 24

E-mail: [oivindb@rustfriebergh.no](mailto:oivindb@rustfriebergh.no)