

## **LEKOLAR SØKER PROSJEKTSELGER TIL SKOLEMARKEDET**



*Lekolar er i dag markedsledende i Norden, og er totalleverandør til barnehage, skole og SFO med over 20 000 produkter i porteføljen. Vi har kontorer i Norge, Danmark, Finland og Sverige, med 300 medarbeidere og en omsetning på rundt 1,4 milliard svenske kroner. Lekolar Norge har i underkant av 50 medarbeidere med hovedkontor på Barkåker i Tønsberg. Lekolar eies av investeringsselskapet Nalka.*

*Motiveres du av høyt tempo, utviklende oppgaver og vekst?*

### **LEKOLAR SØKER AMBISIØS OG SELVGÅENDE PROSJEKTSELGER INNEN PRODUKTOMRÅDET SKOLEMØBLER.**

**Som prosjektselger skole** inngår du som en svært viktig ressurs i vårt salgsteam. Ditt primære fokusområde ligger på identifikasjon av nye kunder, i tillegg til noe betjening og håndtering av eksisterende kundeportefølje. Du vil jobbe i tett samarbeid med et salgsteam på 4 personer, men det forventes at du det meste av tiden vil være ute på kundebesøk. Stillingen innebærer stor grad av selvstendighet med forventning om at man selv aktivt bidrar med å identifisere, iverksette og gjennomføre arbeidsoppgaver, i alle ledd i prosjektsalgsprosessen. Dine viktigste arbeidsoppgaver er kontakt med kommuner og skoler og identifisering av nye prosjekter, byggeprosjekter og renoveringer. Når prosjektene er identifiserte er det viktig å etablere en tidlig dialog for å komme i posisjon til rett tid i fremtidige kundeforhold.

**Vi søker deg** som har erfaring med prosjektsalg mot offentlig sektor og kan ta ansvar for hele prosjektet. Har du kjennskap til vår bransje er det en fordel, og spesielt erfaring fra møbelbransjen vil vektlegges meget positivt. Du kan vise til gode salgsresultater, er nøyaktig, strukturert og god til å kommunisere både med kunder, samarbeidspartnere og kollegaer. Du drives selvstendig fremover med mål om å presentere gode resultater for selskapet, og inspirere og motivere kollegaene rundt deg. Du håndterer og liker både raske sceneskift og lange prosesser, har høy fagkunnskap og svært god arbeidskapasitet.

**Vi tilbyr** en spennende stilling i et ledende selskap med gode betingelser for den rette kandidaten. Du vil møte dyktige kollegaer i en solid bedrift med lang erfaring, kompetanse og stolthet. Ser du etter en utviklende jobb, hvor din kunnskap raskt kan omsettes, med et svært godt arbeidsmiljø, kan dette være nettopp din mulighet. Primært arbeidsområde er Østlandet, men det må påberegnes noe reising i hele landet.

#### **For ytterligere informasjon kontakt**

Salgssjef Bo Sørensen, mobil 94008434 eller e-post [bo.sorensen@lekolar.no](mailto:bo.sorensen@lekolar.no)

Søknad og CV sendes til ovenstående e-postadresse. Alle søknader og henvendelser behandles konfidensielt.

Søknadsfrist: 13.10.2019

