

Resesäljare Pro- & Gruppresor – Golfbreaks Scandinavia

Brinner du för försäljning och har en stark koppling till golfvärlden?

Golfbreaks söker nu en driven **resesäljare** till vår skandinaviska avdelning med fokus på pro- och gruppresor.

Om oss

Golfbreaks grundades 1998 i Storbritannien och är idag en av världens ledande golfresearrangörer. I Skandinavien fokuserar vi på gruppresor med tyngdpunkt på **Pro- och klubbresor**, och vill nå förstärka vår position på den skandinaviska Pro-resemarknaden.

Om rollen

Som resesäljare blir du en nyckelspelare i vår fortsatta tillväxt. Du arbetar främst mot golfpros och golfklubbar i Sverige, men även delvis mot den norska marknaden.

Du kommer att ha ett särskilt fokus på att utveckla marknaden i: **Småland, Blekinge, Skåne, Halland, Västra Götaland & Bohuslän** och vi ser därför att du helst bor i någon av dessa delar av Sverige.

Dina ansvarsområden

- Bygga och utveckla relationer med golfpros, klubbar och grupper
 - Identifiera nya kunder – både de som redan arrangerar resor och de som ännu inte kommit igång
 - Driva försäljning av skräddarsydda golfresor för grupper
 - Bidra till att stärka Golfbreaks position på den skandinaviska Pro-resemarknaden
-

Arbetsuppgifter

Försäljning & rådgivning

- Förstå kundernas behov och skapa attraktiva reseupplägg
- Rekommendera destinationer, hotell, golfbanor och flyg
- Paketera kompletta gruppresor

Planering & paketering

- Skräddarsy resor i nära samarbete med kollegor
- Säkerställa ett konkurrenskraftigt och enhetligt utbud

Bokning & administration

- Hantera bokningar, deadlines och resehandlingar
- Säkerställa att kunder har material och stöd för att sälja sina resor

Problemlösning & service

- Hantera ändringar, ombokningar och eventuella reklamationer

Kommunikation

- Daglig kontakt med kunder via telefon, mejl och möten
- Samarbete med internationella leverantörer och internt via Teams

Om tjänsten

- Arbeta främst hemifrån (kontorstider 09:00–17:00)
- Regelbundna kundbesök på golfklubbar
- Tjänsteresor utomlands (ca 1–2 resor/år för inspektioner och kundbesök)
- Stor frihet under ansvar i ett team med nära samarbete

Vi söker dig som:

- Har erfarenhet från golfvärlden– t.ex. som Pro, klubbpersonal eller liknande och har ett etablerat kontaktnät inom Golf-Sverige
- Är en affärsdriven och självgående säljare
- Trivs med relationsbyggande och kundkontakt
- Är strukturerad och bekväm med administrativa uppgifter
- Talar flytande svenska och god engelska (norska är meriterande)

👉 Erfarenhet av att arrangera resor är ett plus, men inget krav – **personlighet, driv och golfkompetens väger tyngst.**

Vi erbjuder

- En unik möjlighet att kombinera försäljning och golf
- En roll i ett växande, internationellt bolag
- Ett engagerat team och stark lagkänsla
- Flexibelt arbete med frihet under ansvar

Ansökan & kontakt

För mer information, kontakta:

- Ariel Zlotnik – azlotnik@golfbreaks.com | +45 25 32 24 00
- Sara Sonesson – ssonesson@golfbreaks.com | +351 930 618 626

Sista ansökan: 31 juli 2026

Tillträde: Senast 1. oktober 2026

Varaktighet: Tillsviare

Lön: Efter avtal

[Golfbreaks: Official UK Website](#)

Vill du ta nästa steg i din karriär inom golf och försäljning? Tveka inte att höra av dig.

