



Regionansvarig säljare – Stockholm och Region Nord

Vill du utveckla försäljningen för ett svenskt premiumvarumärke inom golf?

Galvin Green söker en engagerad och resultatinriktad säljare som vill stärka vår närvaro i Stockholm och Region Nord. Här får du kombinera ditt golfintresse med ett självständigt försäljningsansvar och möjligheten att utveckla långsiktiga kundrelationer.

Om Galvin Green

Galvin Green är ett svenskt premiumvarumärke som sedan 1990 utvecklar tekniska golfkläder med fokus på komfort, funktion och skydd mot väder och vind. Våra plagg ger golfare förutsättningar att fokusera på sitt spel i alla väder.

Om rollen

Som regionansvarig säljare driver du försäljningen och utvecklar Galvin Greens position i distriktet. Du vårdar befintliga kundrelationer och skapar nya affärsmöjligheter genom nära kontakt med återförsäljare, golfklubbar och samarbetspartner.

Du planerar, genomför och följer upp försäljningsarbetet mot uppsatta mål och budget. Rollen innebär resor inom distriktet och ett nära samarbete med vår Sales Director EMEA, som du rapporterar till.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter är att:

- Utveckla och genomföra försäljningsplaner som skapar tillväxt och stärker vår marknadsposition.
- Bygga och utveckla långsiktiga kundrelationer med hög service och god affärsförståelse.
- Identifiera och bearbeta nya kunder och affärsmöjligheter.
- Utbilda butikspersonal och nyckelkunder i våra produkter, material och teknologier.
- Följa marknaden, analysera försäljningsresultat och omsätta insikter i konkreta aktiviteter.
- Planera och delta i event, mässor och marknadsaktiviteter tillsammans med marknadsavdelningen.
- Ansvara för tilldelad budget samt löpande uppföljning och rapportering.

Vem är du?

Du är en erfaren säljare med stort golfintresse och förmåga att skapa förtroende. Du trivs med att ta eget ansvar, arbetar strukturerat och motiveras av att utveckla både affärer och relationer. Samtidigt uppskattar du samarbetet med kollegor och delar med dig av kunskap och marknadsinsikter.

Vi söker dig som har:

- Minst fem års erfarenhet av försäljning inom golfbranschen, med dokumenterat goda resultat.
- God kännedom om golfmarknaden i Stockholm och Region Nord.
- Mycket god kommunikations-, förhandlings- och presentationsförmåga.
- Förmåga att arbeta självständigt och som en del av ett team.
- Ett tydligt resultatfokus och driv att nå uppsatta försäljningsmål.
- Flexibilitet och möjlighet att resa inom distriktet.

Ansökan

Vill du vara med och utveckla Galvin Greens närvaro i Stockholm och Region Nord? Skicka ditt CV och personliga brev till careers@galvingreen.com senast 20 november.

Vi utvärderar ansökningar löpande och ser fram emot att höra från dig.