Myyntipäällikkö Suomi

Haluatko olla mukana kehittämässä SMP:n liiketoimintaa Suomessa?

Etsimme tavoitteellista ja asiakaslähtöistä myyntipäällikköä vastaamaan Suomen markkinasta. Tässä roolissa pääset kehittämään asiakassuhteita, vahvistamaan jälleenmyyjäverkostoamme sekä kasvattamaan SMP:n markkina-asemaa Suomessa.

Tehtävästä

Myyntipäällikkönä vastaat SMP:n myynnin kehittämisestä Suomen markkinoilla. Työskentelet sekä nykyisten että uusien asiakkaiden parissa, kehität yhteistyökumppanuuksia ja tunnistat uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

Toimit läheisessä yhteistyössä myynnin, teknisen tuen, markkinoinnin ja tuotekehityksen kanssa varmistaaksesi parhaan mahdollisen asiakaskokemuksen. Edustat SMP:tä asiakastapaamisissa, messuilla ja alan tapahtumissa sekä tuot markkinatuntemuksesi osaksi yrityksen liiketoiminnan kehittämistä.

Tehtäviisi kuuluu
- Myynnin ja kannattavuuden kehittäminen Suomen markkinoilla
- Pitkäaikaisten asiakassuhteiden rakentaminen ja ylläpitäminen
- Uusasiakashankinta sekä jälleenmyyjäverkoston kehittäminen
- Myyntitavoitteiden, ennusteiden ja keskeisten tunnuslukujen seuranta
- Asiakasvierailujen, messujen ja muiden markkinointitapahtumien suunnittelu ja toteutus
- Markkinatrendien seuraaminen sekä markkinapalautteen välittäminen organisaatiolle
- Tiivis yhteistyö markkinoinnin, tuotehallinnan, tuotekehityksen ja asiakaspalvelun kanssa

Olet etsimämme henkilö, jos
- Sinulla on kokemusta B2B-myynnistä
- Tunnet Suomen rakennus-, kone- tai urakointialan markkinat
- Sinulla on kokemusta jälleenmyyjien tai jakelukanavien kehittämisestä
- Olet oma-aloitteinen, tavoitteellinen ja nautit uusien liiketoimintamahdollisuuksien luomisesta
- Olet vahva neuvottelija ja sinulla on hyvä kaupallinen ymmärrys
- Pystyt työskentelemään itsenäisesti ja pit käjänteisesti
- Kommunikoit sujuvasti suomeksi ja englanniksi
- Sinulla on ajokortti ja valmius matkustaa Suomessa

Katsomme eduksi
- Kokemuksen rakennuskoneista, työlaitteista tai teknisten tuotteiden myynnistä
- Ymmärryksen kaivinkoneista, hydrauliikasta ja työlaiteratkaisuista
- Kokemuksen varaosa- tai jälkimarkkinaliike toiminnasta

Mitä tarjoamme
Tarjoamme sinulle mahdollisuuden työskennellä kansainvälisessä ja kasvavassa yrityksessä, jonka tuotteet tunnetaan laadusta, turvallisuudesta ja innovatiivisuudesta. Saat vastuullisen roolin, jossa pääset vaikuttamaan SMP:n kasvuun Suomessa sekä rakentamaan pitkäjänteisiä asiakassuhteita alan johtavien toimijoiden kanssa.

Hae tehtävää
Haluatko olla mukana rakentamassa SMP:n menestystä Suomessa? Lähetä hakemuksesi ja ansioluettelosi meille.

Lähetä hakemuksesi osoitteeseen:
rekrytering@smpparts.com

Lisätietoja tehtävästä antaa:
VP Global Sales

Tule meille töihin ja ole mukana kehittämässä älykkäämpiä, turvallisempia ja tehokkaampia työlaiteratkaisuja yhdessä SMP:n kanssa.

Tervetuloa mukaan rakentamaan älykkäämpiä, turvallisempia ja tehokkaampia työlaiteratkaisuja yhdessä SMP:n kanssa.