

Aarresaaren työpaikkailmoitus (www.aarresaari.net)

Innokas Retail Specialist (Gigaset)

Gigaset Communications, with its headquarters in Munich, Germany, focuses on the design, development, manufacturing and distribution of a range of high-quality products under the brand Siemens Gigaset. This includes landline and Voice over IP-phones and home media products such as set-top boxes. In Europe and Germany Gigaset Communications is market leader for DECT phones. The company operates worldwide with its primary production site in Bocholt, Germany, where the Gigaset products are developed and manufactured under the most stringent quality and environmental standards.

Haemme asiakkaallemme, Gigasetille, energistä

Retail Specialistia

haastavaan tehtävään Suomen markkinoille.

Asiakaslähtöisen ja myyvän luonteesi ansiosta verkostoidut aktiivisesti elektroniikan jälleenmyyjien parissa levittäen tuotetietoutta, kouluttamalla myymälähenkilökuntaa ja varmistamalla Gigasetin tuotteiden menekin. Työskentelet luontevasti kentällä ja otat Suomen markkinat haltuun aktiivisella asiakassuhteiden ylläpidolla, tuotetietoutta jakamalla ja myymälöiden tuotevalikoimasta huolehtimalla. Lisäksi suunnittelet ja toteutat markkinointikampanjoita yhdessä asiakkaiden kanssa. Tarjoamme monipuolisen ja haasteellisen menekinedistämistehtävän, jossa olet vastuussa Suomen markkinoista ja raportoit toimitusjohtajalle Ruotsiin. Teet tiivistä yhteistyötä Ruotsissa toimivan Key Account Managerin kanssa ja hoidat yhdessä hänen kanssaan tukkuriyhteistyön ja yhteydenpidon suurimpien jälleenmyyjien pääkonttoreihin.

Tunnet Suomen elektroniikan ja Telecomin jälleenmyyntikenttää ja mahdollisesti myös tukkureiden toimintaa aiempien kokemustesi johdosta. Toimit tehokkaasti itsenäisessä roolissasi olemalla kuitenkin osa kansainvälistä tiimiä, jossa kommunikoit sujuvasti englanniksi. Asut Etelä-Suomessa, mahdollisesti Pääkaupunkiseudulla mutta työskentelet sujuvasti koko Suomen alueella.

Toivomme että sinulla on:

- Intohimoinen suhtautuminen kodin elektroniikkatuotteisiin
- Sujuva suomen ja englannin kielitaito (ruotsinkielen osaaminen katsotaan eduksi)
- Kokemusta myynnillisistä tehtävistä ja halua kehittyä alalla
- Hyvät esiintymis- ja verkostoitumistaidot
- Ajokortti

Palkkausprosessi etenee heti sopivan hakijan löydyttyä ja työnantajana toimii Sale Nordic. Työsuhde on määräaikainen jota voidaan jatkaa tuloksista riippuen. Lähetä hakemus ja CV

palkkatoiveineen osoitteeseen otso.solhagen(at)salenordic.com mahdollisimman pian mutta kuitenkin viimeistään 10.9.2010 mennessä. Lisätietoja tehtävästä antaa Otso Solhagen puh. 09/2516 6302 tai otso.solhagen(at)salenordic.com.

Sale Nordic on vuodesta 1997 auttanut monia maailman suurimpia yrityksiä rakentamaan myyntiorganisaationsa luovalla tavalla ja sen kautta parantamaan myyntiään pohjoismaisella tasolla. Tuemme asiakkaitamme henkilöstövuokrauksen ja rekrytointipalvelujen kautta niin lyhyissä kuin pitkissäkin työsuhteissa. Tuotamme lisäksi itse tapahtuma- ja myymälämateriaaleja sekä tarjoamme markkinointi- ja logistiikkapalveluja mahdollisimman tehokkaan läpilyönnin tueksi. Lue lisää osoitteessa www.salenordic.com

=====
Paikkakunta: Koko Suomen alueella

Työn kesto: määräaikainen, kokopäiväinen, mahdollisuus jatkoon

Palkkaus:

=====
Työnantaja: Sale Nordic Finland Oy

Yhteyshenkilö: Otso Solhagen

Osoite: Mannerheimintie 12B, 00100 Helsinki

Puhelinnumero: 09-25166302

WWW-osoite: <http://www.salenordic.com>

=====
Viimeinen hakupäivä: 10.09.2010