



BAMA Fresh Cuts AB söker en

Försäljningschef

BAMA är ett av Nordens ledande företag inom frukt och grönt, växtbaserat och färsk färdigmat. Efterfrågan på gröna alternativ fortsätter att öka och vi står redo att möta den med ett brett sortiment av goda produkter.

Vi förser dagligvaruhandel, servicehandel och grossistled inom livsmedelssektorn i Norden och Baltikum med växtbaserade alternativ, färdigskurna sallader och färdiga måltider. Ett offensivt hållbarhetsarbete går som en grön tråd genom hela vår verksamhet.

Bama Nordic omsätter ca 1 MDSEK, har ca 450 medarbetare och ägs i sin tur av Bama Gruppen AS – Norges största aktör inom frukt och grönt med en årlig omsättning om ca 20 MDNOK. För mer information: www.bama.se

Om rollen

Som Försäljningschef på BAMA inom affärsområdet Fresh Cuts har du ansvar för ett team på tre personer. Du rapporterar till Commercial Director i Bama Nordic. Du kommer att ha tätt samarbete med övriga avdelningar som operations, produktutvecklings- och marknadsavdelning. Tillsammans arbetar ni med att utveckla sortimentet till marknaden med stort fokus på tillväxt och bibehålla goda affärsrelationer inom Foodservice, e-commerce och retail. Du kommer att arbeta mot den nordiska marknaden och Baltikum och frekvent vara ute och träffa våra kunder.

De produkter du främst erbjuder till kund är färdigskurna sallader och grönsaker där den stora utmaningen är korta ledtider och råvarans hållbarhet.

I rollen ingår att ta ansvar för de stora kunderna och kontrakten. Din uppgift är att identifiera och utveckla ett långsiktigt strategiskt samarbete med kunderna och därigenom utveckla våra gemensamma affärer utifrån värde-, volym- och marknadsandelsutveckling i enlighet med uppsatta mål.

Bakgrund och tidigare erfarenhet

Du har en god analytisk förmåga, är affärsmässig och strukturerad. Som Försäljningschef är det viktigt att du har en god förståelse för affärens produktionspåverkan. Du har hög social kompetens och motiveras av att åstadkomma resultat och nå uppsatta målsättningar i samarbete med andra, både externt och internt.

För att lyckas i rollen ser vi att du har:

- erfarenhet av att leda personal
- en gedigen erfarenhet av B2B-försäljning och upparbetat nätverk inom branschen
- erfarenhet av att arbeta med stora och mångfasetterade kunder i projekt och processer som skapar värde för kund
- erfarenhet av arbete med avtals- och prisförhandlingar
- relevant eftergymnasial utbildning eller motsvarande praktisk erfarenhet
- B-körkort



Det är meriterande om du har erfarenhet från livsmedelsbranschen (främst färskvaror).

Ansökan

Urval kommer att ske löpande, vilket innebär att anställning kan ske innan annonsens slutdatum. Vi ser därför gärna att du skickar in din ansökan, med "Försäljningschef" i ämnesraden, omgående. Vi ser fram emot din ansökan! Skicka din ansökan till recruitment@bama.se senaste den 19 september.

Tillträde: Snarast

Placering: Helsingborg

Anställningsform: Tillsvidareanställning

Ansökan skickas till: recruitment@bama.se

Din ansökan bör innehålla ett CV samt Personligt brev där du beskriver dina kvalifikationer utifrån rollen.

Inför den här rekryteringen har vi tagit ställning till rekryteringskanaler och marknadsföring. Vi undanber oss därför kontakt med mediasäljare, rekryteringsajter och liknande.