

Om ParkettPartner AS

ParkettPartner AS er en av Norges ledende leverandører av kvalitetsgulv til det profesjonelle markedet. Selskapet samarbeider tett med entreprenører, utbyggere, eiendomsbesittere, arkitekter og interiørarkitekter, og leverer gulvløsninger fra noen av Europas mest anerkjente produsenter. ParkettPartner tilbyr et bredt sortiment av premiumprodukter som kombinerer moderne design, innovasjon og høy teknisk kvalitet.

ParkettPartner har gjennom snart 30 år bygget sterke og langsiktige relasjoner i hele verdikjeden. Selskapet er kjent for sin kompetanse, høye servicegrad og evnen til å være en rådgivende partner gjennom hele prosjektløpet — fra tidligfase til ferdig leveranse. ParkettPartner har tydelige ambisjoner om å styrke sin nasjonale tilstedeværelse og sin posisjon innen både bolig- og næringssegmentet.

Prosjektselger

Arbeidssted: Brumunddal eller Alnabru, Oslo

Vil du være med å videreutvikle salget hos en av Norges ledende leverandører av kvalitetsgulv? ParkettPartner AS søker nå en ambisiøs og relasjonssterk **Prosjektselger** som vil spille en nøkkelrolle i selskapets videre satsing mot både bolig- og næringsmarkedet.

Om rollen

Som Prosjektselger vil du ha ansvar for å selge ParkettPartners produkter til entreprenører, utbyggere, eiendomsbesittere, interiørarkitekter og arkitekter i hele Norge. Du vil overta noen etablerte kunder, men du blir en viktig drivkraft i å utvikle nye kunderelasjoner og identifisere kommende små og store prosjekter.

Rollen kombinerer strategisk markedsovervåkning, tilbudsarbeid og tett dialog med både kunder og interne prosjekttressurser. Deler av salget kommer gjennom direkte henvendelser fra våre mange faste kunder, og du får ansvar for hele salgsprosessen frem til akseptert tilbud – før prosjektavdelingen overtar gjennomføringen.

Vi ønsker en prosjektselger som brenner for oppsøkende arbeid, proaktiv kundedialog og som trives med å være tidlig inne i nye byggeprosjekter for å påvirke beslutningstakere.

Arbeidsoppgaver

- Salg til nye og eksisterende kunder
 - Besvare henvendelser fra etablerte kunder
 - Aktivt oppsøkende salg mot entreprenører og andre beslutningstakere
- Kalkulasjon og prosjektestimering i samarbeid med prosjektavdelingen
- Budsjett- og resultatansvar innen egen portefølje
- Markedsovervåkning
 - Identifisere nye prosjekter
 - Kartlegge potensielle nye kunder
 - Konkurrentanalyse

- Registrering, rapportering og vedlikehold av CRM
- Deltakelse på befaringer og fabrikkbesøk
- Bidra i tverrfaglige møter knyttet til prosjekter

Kvalifikasjoner

- Salgserfaring – gjerne fra prosjektorientert salg
- Bransjeeerfaring er en fordel, men ikke et krav
- God muntlig og skriftlig fremstillingsevne på norsk
- God muntlig kommunikasjon på engelsk
- Gode IT-/systemferdigheter
- Gyldig førerkort klasse B

Personlige egenskaper

- Relasjonsbygger med høy gjennomføringsevne
- Strukturert og selvstendig
- Kommersiell med sterkt kundefokus
- Trives både med oppsøkende salg og håndtering av innkommende forespørsler
- Gode samarbeidsevner, og godt humør

Vi tilbyr

- Konkurransedyktige betingelser
- Gode pensjons- og forsikringsordninger
- Firmabil eller bilordning
- En sentral rolle i et solid selskap med sterke merkevarer
- Et inkluderende og faglig sterkt miljø
- Muligheten til å påvirke og videreutvikle ParkettPartners posisjon i Norge

Annet

- Kontorsted: Brumunddal eller Alnabru, Oslo
 - Reisevirksomhet må regnes med
 - Les mer om oss og våre produkter:
 - ParkettPartner: www.parkettpartner.no
 - Søknadsfrist: Aktuelle søkere vurderes fortløpende. Endelig søknadsfrist 10.05.26
- Sendes til rune@parkettpartner.no