

Pretre AS er landets største produsent av takstoler og er en ledende aktør i Norge innen prosjektering og levering av prefabrikkerte trekonstruksjoner. Hovedproduktene er takstoler, precut, bjelkelag og elementer. All produksjon skjer ved egne fabrikker lokalisert i Gausdal, Stryn, Steinkjer, Brumunddal, Tvedestrand og Jæren. I Gausdal åpnet vi i 2010 Europas mest moderne takstolfabrikk. Blant våre kunder er landets ledende husbyggerkjeder, entreprenører og byggevareforretninger. Totalt er vi over 150 ansatte, og budsjetterer i 2020 med en omsetning på NOK 400 mill. Bedriften har en solid økonomisk plattform, som er en viktig forutsetning for videre vekst og utvikling.

Pretre er en del av Mestergruppen, et av Skandinavias største konsern innen byggevarehandel, huskjededrift for boligentreprenører og eiendomsutvikling. Mestergruppens mål er å være førstevalget for boligbyggere og byggevareforhandlere. Mestergruppen har Ferd AS som sin største eier, men også medlemmer av de ulike kjedene utgjør en betydelig del av konsernets aksjonærer. Ferd er et familieeid investeringsselskap som satser på verdiskapende eierskap i virksomheter og finansielle investeringer. Omsetningen til Mestergruppen er på rundt 14 milliarder kroner.

Salgsansvarlig Østlandet

Pretre AS søker fremoverlent salgsansvarlig med god gjennomføringskraft, da nåværende salgsansvarlig går over i annen stilling internt.

Arbeidsoppgaver

- Kundebehandling og prosjektsalg/teknisk salg
- Oppsøkende salg mot forhandler, entreprenører og hus/hyttebyggere, både nye og eksisterende kunder
- Bearbeide og utvikle etablert kundeportefølje
- Bearbeide og utvikle nye kunder i samarbeid med salgsledelse
- Gjennomføring av kundeaktiviteter
- Budsjettansvar for regionen sammen med innesalg
- Intern rapportering CRM

Ønskede kvalifikasjoner

- Teknisk utdanning/fagskole innen bygg
- Relevant erfaring kan kompensere for utdanning
- God byggeteknisk forståelse
- Salgs erfaring fra oppsøkende salg, gjerne lignende stilling
- Erfaring med prosjekterelatert arbeid
- Vant med reisevirksomhet

Personlige egenskaper

For å lykkes i stillingen må du ha gode kommunikasjons- og samarbeidsegenskaper, og like å jobbe selvstendig. Du er resultat- og markedsorientert, trives med et høyt tempo og har god

gjennomføringskraft. Vi ser at du er nøyaktig med strukturerte arbeidsmetoder. Du er utadvendt og kontaktskapende med fokus på den gode kundeopplevelsen. Det er avgjørende at du er glad i å reise og være på farten.

Vi tilbyr

Pretre er en virksomhet i vekst med gode utviklingsmuligheter. Vi tilbyr konkurransedyktige betingelser samt firmabil/bilordning.

Stillingen er en operativ ute-selger stilling som gjør at man stort sett er på farten til enhver tid. Distriktet er i utgangspunktet Hedmark, Oppland, Akershus, Østfold, Buskerud, deler av Telemark og deler av Vestfold. Vår kundegruppe er byggevarehandelen og det utførende ledd innen bygg.

Ved spørsmål om stillingen ta kontakt med Tom Roger Engen telefon 90792930 Mail: tom.roger@pretre.no eller Jan Roger Opheim telefon 94022245 mail: jan.roger@pretre.no

Søknadsfrist: Vi behandler søknader fortløpende.