



TULE DS SMITHIN RAUTASEEN MYYNTITIIMIIN AREA SALES MANAGERIKSI!

Erottuminen täydessä kauppaympäristössä ei ole helppoa ja siksi Sinun tehtäväsi on auttaa asiakkaitamme löytämään juuri heidän toimintaansa tukevat myynninedistämiskäytännöt!

Tuotteiden toimitusketjut ovat yhä monimutkaisempia ja kilpailu huomiosta yhä kovempaa. Siksi myös pakkauksille ja myynninedistämismateriaalille asetetaan yhä suurempia vaatimuksia. DS Smithin kokonaisvaltainen lähestymistapa huomioi asiakkaiden taloudelliset, yhteiskunnalliset ja ympäristölliset näkökulmat. Ratkaisumme perustuvat kokemuksiin ja tarpeisiin, jotka olemme kartoittaneet yhdessä maailman tunnetuimpien tavaramerkkien kanssa.

Millaiseen rooliin?

Etsimme joukkoomme idearikasta ja tuloshakuista myyjää, joka paitsi tekee aktiivista uusasiakashankintaa myös vastaa erikseen nimetyistä olemassa olevista asiakkaista. Vastuullasi on myyntitelineiden ja muiden myynninedistämismateriaalien myynti Etelä-Suomen alueella.

Olet osa display –myyntitiimiämme ja raportoit tehtävässä Suomen liiketoiminnan kehitysjohtajalle tehden aktiivista yhteistyötä niin kotimaassa kuin muissa maissa toimivien kollegoidesi kanssa. Tehtävässä saat tukea isolta joukolta pakkaamisen huippuasiantuntijoita. Työ sisältää matkustamista pääasiassa kotimaassa.

Ketä etsimme?

Kokemustaustasi voi olla elintarviketeollisuuden, kuluttajatuotteiden, verkkokaupan, teollisuuden tai jatkojalostajien toimialoilta. FMCG ja kaupan alan tehtävissä toimimisesta on varmasti hyötyä tehtävässä menestymiselle. Jos olet toiminut Product /Category Managerina tai Key Account Managerina modernissa ratkaisumyyntiympäristössä – aina parempi.

Soveltuva kaupallinen koulutus on hyvä lähtökohta, mutta olennaista on aktiivinen työote, oikea asenne, näytöt onnistuneista caseista ja opit vähemmän onnistuneista. Englannin kielen taito ja erilaisten myyntiä tukevien työkalujen (MS Office, CRM/ERP) hallitseminen ovat tehtävässä välttämättömiä.

Mitä tarjoamme?

Tarjoamme erittäin mielenkiintoisen ja haastavan kehittämistehtävän yhdessä Euroopan johtavista pakkausalan yrityksistä. Olet mukana myynnin kannustepalkkiojärjestelmässä, minkä lisäksi voit osallistua konsernin palkittuun osakesäästöohjelmaan. Henkilöstömme kuuluu kattavan työterveyshuollon piiriin, jota tukee sairauskassamahdollisuus. Käytössä on myös joustomahdollisuuksia tarjoava työaikapankki.

Miten tästä eteenpäin?

Lisätietoja tehtävästä ajalla 12.08-20.08 antaa Business Development Director Kari Vuori, 010 245 2618.



Mikäli kiinnostuit tehtävästä, lähetä CV sekä vapaamuotoinen hakemus palkkatoiveineen otsikolla "Area Sales Manager" 20.8.2019 mennessä osoitteeseen hr.finland@dssmith.com

[DS Smith](#) on maailmanlaajuinen johtava aaltopahvin valmistaja, jonka kierrätys- ja paperinvalmistustoiminnot tukevat sen kokonaisuutta. Pääkonttoriaan Lontoossa pitävä, FTSE 100 -listattu yritys keskittyy toiminnassaan innovatiivisten kestävän kehityksen mukaisten pakkausratkaisuiden suunnitteluun ja valmistamiseen toimien 37 maassa ja työllistäen noin 32 000 henkilöä. DS Smith hyödyntää pakkaus-, paperi- ja kierrätystoimintojen osaamistaan tuottaen ratkaisuja, jotka vähentävät monimutkaisuutta ja toimivat tehokkaasti läpi toimitusketjun. Suomessa toimimme kuudella paikkakunnalla (Tampere, Nummela, Turku, Akaa, Kuopio ja Ii).