



THERMOPANEL

Rettig Sweden AB säljer och marknadsför Thermopanel och Purmo-radiatorer, konvektorer, handdukstorkar samt tillbehör för vattenburna värmesystem på den svenska marknaden. Företaget ingår i Rettig ICC som är Europas ledande radiatortillverkare med 3700 anställda och en årlig omsättning på 600 miljoner euro.

Tekniker med kommersiell profil

Från idé till säljsuccé

Som produktchef hos Rettig Sweden AB får du det nationella ansvaret för ett helt nytt produktsortiment – vattenbaserad golvvärme. Du blir produktansvarig för processen från underhåll av befintligt produktsortiment till utveckling och implementering av nya produkter. Du ansvarar bland annat för att utbilda säljstyrkan, göra sambesök med säljare samt göra golvvärmeberäkningar. Detta samtidigt som du fokuserar på att säkerställa god lönsamhet för produktsortimentet och arbetar för att nå goda resultat genom uppföljning och effektiv problemlösning. Du kommer att ha cirka 50-75 resdagar per år.

Din utbildningsmässiga bakgrund är sannolikt VVS-tekniker, VVS-installatör

eller byggnadskonstruktör. Viktigast är dock att du har erfarenhet av golvvärme samt har någon form av kommersiell erfarenhet. Utöver det har du minst 5-10 års relevant yrkeserfarenhet. Du motiveras av ett stort och självständigt ansvar där du driver viktiga frågor inom ditt affärsområde. Vidare har du stor social kompetens och besitter förmågan att skapa långsiktiga kundrelationer. Du är dessutom innovativ, har en naturlig genomslagskraft och ett välutvecklat sinne för försäljning.

Vi erbjuder dig möjligheten att bli en del av ett engagerat säljteam med vilja och förmåga att bidra till en god utveckling i företaget.

Vi genomför intervjuer löpande varför vi gärna ser att du inkommer med din ansökan snarast via www.mercuriurval.se (ref.nr SE-01112).

Har du ytterligare frågor kring tjänsten är du välkommen att kontakta Mercuri Urval, 031-711 28 28.

Mercuri Urval