

Sanova

2025-12-16

Är du vår nästa säljare?

Drivs du av att möta människor, bygga relationer och utveckla affärer över tid? Perfekt! Nu söker vi en distriktsansvarig säljare som vill vara med och stärka vår närvaro hos återförsäljare, inredare och arkitekter.

Hos oss på Sanova arbetar du med varumärken som står för design, kvalitet och trygghet. I din roll tar du mycket eget ansvar under arbetsdagen samtidigt som du alltid kan vända dig till kompetenta kollegor när du behöver bollplank eller stöd.

Vi är ett familjeföretag som firar 40-årsjubileum och befinner oss i ett expansivt skede där säljorganisationen på bara några år har vuxit från 2 till 4 personer med snabba beslutsvägar och där alla kollegor är direkt involverade i företagets utveckling.

Om rollen

Som distriktsansvarig säljare driver du hela säljprocessen inom din region som omfattar Mälardalen, Storstockholm och norrut. Du arbetar både med att stärka relationerna med befintliga kunder och att hitta nya. Du besöker återförsäljare, inredare och arkitekter, lyssnar in behov, visar vårt sortiment, följer upp och skapar förtroende genom din närvaro och kunskap.

Ditt arbete är självständigt men samtidigt i nära dialog med dina kollegor. Dessutom kommer du att delta på mässor och olika kundaktiviteter. Oavsett arbetsuppgift är du alltid en tydlig representant för såväl Sanovas sortiment som vår värdegrund.

Vi tror att du

- Har minst två års erfarenhet som uppsökande resande säljare (krav).
- Är social, nyfiken och trygg i mötet med olika kundtyper.
- Arbetar strukturerat och driver affärer framåt genom att ta eget ansvar.
- Har lätt för att lyssna, bygga relationer och skapa förtroende.
- Har ett tekniskt intresse och kunskap från VVS- och byggbranschen (meriterande).
- Drivs av att utvecklas och vill växa tillsammans med oss.
- Behärskar svenska och engelska mycket väl i tal och skrift (krav).
- Har B-körkort (krav).

Erfarenhet från inredning, badrum, bygg eller belysning är meriterande.

Att vara den självklara trendsättaren för hållbara inredningsprodukter i Norden!

DESIGN - KVALITET - TRYGGHET

Sanova

2025-12-16

Vi erbjuder

- Möjlighet att arbeta med noga utvalda varumärken.
- En roll där du kan påverka och utveckla din marknad.
- Ett välkomnande team med nära samarbete och korta beslutsvägar.
- Tjänstebil, dator och telefon.

Om Sanova

Sanova är stolt representant för några av Europas finaste badrumsmärken. Våra produkter är noga utvalda och förenar tidlös kvalitet med modern design. De tillverkas av människor med en genuin kunskap om materialen som de arbetar med och med en djup passion för formerna de inspireras av.

Våra slutfunder är en medveten kund som söker helhetslösning för badrummet. Vårt urval, vår kunskap samt vår lyhördhet gör oss unika på marknaden. Vi har 11 anställda och huvudkontoret ligger i Lidköping.

Våra värdeord är: Design - Kvalité – Trygghet

Vår affärsidé: Vi erbjuder badrums- och belysningsprodukter med hög kvalité och hållbarhet anpassade för kunder på den nordiska marknaden.

Med kunskap och ett bra bemötande skapar vi en trygghet för våra kunder.

Omfattning: Heltid

Placeringsort: Stockholm med utgångspunkt från vårt showroom på Rosenlundsgatan 40.

Känner du igen dig i ovanstående beskrivning? Välkommen med din ansökan inklusive CV och ett personligt brev så snart som möjligt! Urval sker fortlöpande. Din ansökan skickas till: ansokan@sanova.se.

Har du frågor om tjänsten är du varmt välkommen att kontakta Johan Tegen, VD på telefon: 0510-48 58 91 eller 0708-48 58 90.

Att vara den självklara trendsättaren för hållbara inredningsprodukter i Norden!

DESIGN - KVALITET - TRYGGHET