

# VI BEHÖVER FÖRSTÄRKNING.

PIPELIFE SVERIGE AB är Sveriges ledande tillverkare av hållbara rörsystemlösningar som förbinder människor och samhällen med vatten, energi och kommunikation. Våra produkter används inom infrastruktur och byggmarknaden och innefattar kabelskydd, elinstallation, kommunalteknik, dagvattenlösningar, inomhusavlopp samt dränering och bevattningslösningar. Vi är ca 280 anställda och omsätter drygt en miljard kronor. Förutom försäljning i Sverige exporterar vi till flertalet av de europeiska länderna. Vårt svenska huvudkontor och norra Europas största platsrörsfabrik ligger i Ljung. Pipelife Sverige ingår i Wienerberger koncernen med säte i Wien, Österrike som omfattar ca 20 000 medarbetare och en årlig omsättning på 4.2 miljarder euro.

## KEY ACCOUNT MANAGER ELNÄT/TELEKOM

**Är du framåtlutad, resultatnriktad och drivs av att utveckla långsiktiga relationer?**

**Har du hög energi och ett stort eget driv?**

**Vi erbjuder nu en nyckelroll inom vårt Infrastruktur säljteam, där rätt person förväntas stärka vår ledande marknadsposition ytterligare.**

### Arbetsuppgifter:

Som Key Account Manager Elnät/Telekom ansvarar du för att vidareutveckla och optimera försäljningen inom ditt affärsområde. Tillsammans med Affärsområdeschef utarbetar ni initiativ och aktiviteter som leder till att vi överträffar avdelningens strategiska mål.

Som Key Account Manager är du ständigt närvarande på marknaden och har ett aktivt samarbete med våra slutkunder, främst elnätsbolag och entreprenörer. Du upprätthåller samtidigt en nära dialog med KAM-organisationen och försäljningscheferna hos våra samarbetspartners.

Du arbetar i team tillsammans med säljare och produktchef och tillsammans ansvarar ni för utveckling och optimering av sortimentet inom ditt område.

### Personliga egenskaper:

Som person har du ett stort engagemang och strävar varje dag mot att göra det lilla extra. Du ansvarar för att utveckla våra nyckelrelationer och trivs med att vara spindeln i nätet och är ett naturligt stöd för dina kollegor inom teamet.

Tillsammans arbetar ni mot organisationens ambitiösa tillväxtmål.

För att lyckas i rollen är det viktigt att du är affärsmässig, har utmärkt förhandlingsförmåga och har gedigen erfarenhet av att arbeta med målstyrning. Du har ett starkt resultatfokus där du drivs av högt uppsatta mål som du lyckas uppnå med hjälp av ditt engagemang och din drivkraft.

Du har lätt för att samarbeta och det är viktigt för dig att få ditt team att driva mot uppsatta, gemensamma mål.

Vi arbetar aktivt med vår värdegrund och kan du identifiera dig med RESPEKT, TILLIT, PASSION och KREATIVITET är vi företaget för dig.

### Kvalifikationer:

Vi söker dig med minst 5–10 års erfarenhet av liknande roll eller roll som försäljningschef.

Vi förväntar oss framstående och dokumenterade meriter inom försäljning. Har du branscherfarenhet är detta klart meriterande.

Tjänsten är en tillsvidareanställning på 100% med tillträde snarast eller efter överenskommelse.

Placeringsort är Västsverige, Mellansverige eller Stockholmsområdet.

**Sista ansökningsdag:** 2025-02-28

### Upplysningar

För ytterligare information om tjänsten kontakta Rickard Melin, Affärsområdeschef Infrastruktur 0702-22 68 98 eller Nicklas Nilsson, Försäljningsdirektör, 0702-45 56 14

**Maila till:** [rickard.melin@pipelife.com](mailto:rickard.melin@pipelife.com)

[nicklas.nilsson@pipelife.com](mailto:nicklas.nilsson@pipelife.com)

Skicka din ansökan [HÄR](#).