



last / buss / henger

LVD Lastvagnsdelar AS

LVD som vi kalles i det daglige, er et firma som distribuerer slitedeler og tilbehør for den tunge sektoren til lastebiler, henger og buss.

LVD Lastvagnsdelar As åpnet 1987 i Oslo.

LVD ble en del av Team Verksted As i 2017, Team Verksted består i dag av 23 tungbilverksteder. Satsningen på egen deledistribusjon gjennom LVD er sentral i gruppens strategi for å skape Norges ledende uavhengige verkstedskjede for tungbil.

Dette har gjort at LVD utvider både lager og produkt sortiment og er i dag en av Norges mest hurtigvoksende deledistributør for tungtransport bransjen.

LVD holder til i flotte lokaler på Langhus, litt sør før Oslo. Herfra sender vi daglig deler til våre kunder i hele Norge.

Vi har gjennom årene fått mange kontakter med verdens ledende produsenter av komponenter til lastebiler, busser og tilhengere. Sammen med våre leverandører så tilbyr LVD våre kunder ett rimeligere alternativ til OEM deler.

Å handle fra LVD skal være lett, kjapt og oversiktlig. Alt for å gjøre din hverdag litt lettere.

Vår lange erfaring står for god service og kvalitet til rett pris.

Salgssjef

Arbeidsgiver: LVD Lastvagnsdelar AS

Stillingstittel: Salgssjef

Varighet: Fast

LVD Lastvagnsdelar As er i vekst og søker etter en ny Salgssjef.

Vi ser etter deg som har god evne til å motivere deg selv og andre. Du er en resultatorientert leder som brenner for å se teamet ditt lykkes hvor dere har fokus på aktivitetene for å nå målet. Du er en dyktig relasjonsbygger og med et brennende engasjement skaper du verdi for både dine kunder og kolleger. Du har høy arbeidskapasitet og står stødig i krevende situasjoner. Du har en analytisk tilnærming til oppgavene, og gode evner til å ta både effektive og veloverveide beslutninger når det kreves. Som person er du strukturert, nøyaktig og pålitelig, samtidig som du har solid "stayer-evne" og stort pågangsmot. Stillingen inngår i ledergruppen i selskapet og du vil inneha en viktig rolle i selskapets videre utvikling.

Arbeidsoppgavene vil bestå av:

- Lede og utvikle salgsavdelingen
- Oppsøkende salg og kundebesøk hos nye og nåværende kunder.
- Videreutvikle eksisterende og utvikle nye kunderelasjoner.
- Oppfølging av kunde fra salg til levering, samt oppfølging i ettertid.
- Delta i planlegging og gjennomføring av markeds- og salgsaktiviteter.

Ønskede kvalifikasjoner:

- Erfaring med personalansvar og ledelse
- Erfaring med bil/lastebil/buss/henger er ønskelig og nesten en forutsetning.
- God muntlig og skriftlig fremstillingsevne på norsk og engelsk
- Evne til å arbeide selvstendig og målrettet samtidig som du samarbeider godt i team
- Du setter kunden i fokus
- Førerkort for bil klasse B
- Gode datakunnskaper
- Fleksibilitet i forhold til arbeidsoppgaver og arbeidstid
- Evne og ønske om å tilegne seg ny kunnskap
- Erfaring av B2B salg
- Stort nettverk og gode relasjoner innenfor bransjen

Vi tilbyr:

- Et godt arbeidsmiljø hvor ærlighet og vennlighet settes høyt
- Gode pensjon- og forsikringsordninger
- Opplæring på våre produkter og systemer
- Kompetanseutvikling gjennom kurs og oppæring.
- Personalgoder
- Lønn etter avtale
- Firmabil
- En spennende hverdag i et selskap som er i vekst med en stor etablert kundeportefølje.

Arbeidssted er i våre lokaler på Fugleåsen12 i Langhus, men det må regnes med reisevirksomhet.

Tiltredelse er snarest mulig eller etter avtale. Vi er fleksible for den rette kandidaten.

Søknad med CV kan sendes til joakim.russell@lvd.no

Spørsmål om stillingen rettes til Joakim Russell, Daglig leder, tel. 938 40 283

