



TULLSÄLJARE

TULLXPERTEN - CUSTOMS SUPPORT GROUP

AUGUST 2024 | Sverige / Norge - Hybrid Heltid Mellannivå

OM TULLXPERTEN/CUSTOMS SUPPORT

CUSTOMS SUPPORT GROUP

Customs Support Group är en ledande oberoende leverantör av tulltjänster i Europa.

TullXperten är den svenska och norska delen av Customs Support Group, ett snabbt växande och dynamiskt företag, med hög IT-mognad och många duktiga medarbetare. Förutom en stark organisk tillväxt är Customs Support Group ett bolag som drivs i private equity regi, vilket innebär att man kontinuerligt förvärvar och integrerar mindre marknadsaktörer runt om i Europa, i syfte att växa koncernen. Målet är att etablera en europeisk marknadsledare i en fragmenterad bransch, därav att organisationsutveckling, digitalisering och processoptimering är viktiga fokusområden.

Vi på TullXperten söker nu efter en tullsäljare som gärna får bo i Göteborg med omnejd, men inget krav. Start omgående.

customssupport.com | tullxperten.se



VEM VI SÖKER

TULLSÄLJARE

En entusiastisk ”doer” som gärna har erfarenhet av B2B-försäljning, som brinner för att hitta nya möjligheter och lösningar för ditt, dina kollegors och kundernas bästa.

En lagspelare som drivs av målsättningar, ambitionen och känslan av att nå dem och att vinna och fira tillsammans.

Någon som på ett eller annat sätt har erfarenhet av och som har arbetat med tull och/eller logistik i ett antal år, en person som är bekant med branschens skrivna och oskrivna regler. Eller så är du en tullspecialist med ett brett och gediget nätverk, men som nu vill byta bana, men samtidigt vara kvar i tullbranschen.

Du tycker om att socialisera och möta nya människor, det betyder inte att du måste vara en superextrovert person, men du måste vara bra på att hantera kundmöten och evenemang. En säljare med högt fokus på nyförsäljning och driv genom struktur helt enkelt. I den här rollen lägger vi hög vikt vid din personlighet.

Vad du kommer att göra

- Identifiera och söka nya försäljningsmöjligheter på marknaden för tullösningar.
- Utveckla och implementera effektiva försäljningsstrategier för att uppnå försäljningsmål.
- Bygga och upprätthålla starka relationer med kunder, förstå deras behov och tillhandahålla skräddarsydda lösningar.
- Genomföra marknadsundersökningar för att hålla dig informerad om branschtrender och konkurrenter.
- Förbereda och leverera övertygande säljpresentationer och affärsförslag.
- Samarbeta med interna team för att säkerställa sömlös leverans av tjänster till kunder.
- Upprätthålla korrekta register över försäljningsaktiviteter och kundinteraktioner i CRM-systemet.



KOMPETENSER OCH ERFARENHETER

TULLSÄLJARE

- Dokumenterad erfarenhet av försäljning, helst inom tull- eller logistikbranschen.
- Förståelse, gärna stark, för tull- och logistikbranschen
- Utmärkt kommunikations- och förhandlingsförmåga.
- Förmåga att arbeta självständigt och som en del av ett team.
- Resultatorienterad med en meritlista av att uppfylla eller överträffa försäljningsmål.
- Kunskaper i CRM-programvara och Microsoft Office.
- Eftergymnasial utbildning, gärna inom sälj, marknad eller kommunikation.
- B-körkort
- Flytande svenska och engelska i både tal och skrift

VAD VI ERBJUDER

En spännande och omväxlande roll i en dynamisk och internationell miljö, en konkurrenskraftig lön, utmärkta förmåner, en flexibel arbetsplats. Gott kamratskap och en omgivning att trivas och växa i.



KONTAKT

Har du frågor om tjänsten är du varmt välkommen att kontakta TullXpertens sälj- och marknadschef, Tobias Jonasson, på telefon 070-441 60 43 eller mejla till tobias.jonasson@customssupport.com

ANSÖKAN

Ansökan till tjänsten görs antingen via LinkedIn eller genom att skicka CV och personligt brev till tobias.jonasson@customssupport.com.

Sista ansökningsdag är den 1 september, men vänta inte med att skicka in din ansökan då urval och intervjuer sker löpande.





READY TO TAKE THE NEXT STEP?

WWW.CUSTOMSSUPPORT.COM | TULLXPERTEN.SE