

Vi söker en

Regionchef till Thermotech i Malmö

*Är du en engagerad och erfaren ledare som är driven inom försäljning och kundrelationer? Vill du vara med och bygga vidare på framgången för ett marknadsledande företag inom VVS och energi? Nu söker Thermotech en **Regionchef till vårt Thermotech Center i Malmö!***

Om tjänsten

Som Regionchef kommer du att ha det övergripande ansvaret för försäljningen av Thermotechs produkter och tjänster inom regionen. Du kommer att leda ett team av säljare, utveckla strategier för att driva tillväxt och bygga långsiktiga kundrelationer. Med fokus på att uppfylla våra affärsmål blir du en viktig del av vår resa mot fortsatt framgång.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter

- **Utveckling av försäljningsstrategier:** Anpassa och implementera strategier för att möta marknadens behov och identifiera nya affärsmöjligheter.
- **Teamledning:** Rekrytera, coacha och utveckla ditt team för att nå gemensamma och individuella försäljningsmål.
- **Resultatuppföljning:** Analysera och optimera försäljningsresultat genom regelbunden rapportering och åtgärdsplaner.
- **Kundrelationer:** Bygga starka relationer med nyckelkunder och leverera skräddarsydda lösningar som överträffar deras förväntningar.
- **Marknadsanalys:** Utföra analyser av marknadstrender och konkurrenter samt samarbeta med marknadsföringsteamet för att skapa effektiva kampanjer.
- **Budget och efterlevnad:** Hantera regionens budget och säkerställa att verksamheten följer företagets policyer och branschstandarder.

Vi söker dig som har:

- Gedigen erfarenhet av teknisk systemförsäljning B2B, gärna inom VVS eller energi.
- Utbildning inom VVS och energi.
- Dokumenterade framgångar som försäljningsledare.
- Körkort B samt vana att arbeta i en datoriserad miljö.
- Flytande svenska och goda kunskaper i engelska, både muntligt och skriftligt.



Vi tror att du är:

En driven och trygg ledare som trivs med att vara ute hos kunder och skapa långsiktiga relationer. Du är en problemlösare med en stark vilja att leverera värde till både kunder och team. Med ditt engagemang bidrar du till en sund arbetsmiljö där tillit och öppenhet står i fokus.

Vi erbjuder

Vi erbjuder en trygg anställning i ett kollektivanslutet företag med goda personalförmåner. Hos oss på Thermotech kommer du att få ett viktigt och varierande arbete hos ett innovativt och växande företag. Eftersom vi är en del av en global koncern finns det möjlighet för samarbete och integration med kollegor runt om i världen. Precis som den koncern vi ingår i, är Thermotech är ett värderingsstyrt företag. Vårt ledord är "Omtanke", vilket genomsyrar allt vi gör – från hur vi bemöter varandra till hur vi arbetar med våra kunder och samarbetspartners.

Ansök idag!

Vill du vara med och göra skillnad? Skicka in din ansökan senast 2025-01-30. Tjänsten kan komma att tillsättas tidigare.

För frågor om tjänsten, kontakta vår Försäljningschef Sverige Andreas Sant på 040-671 40 70 eller andreas.sant@thermotech.se.

Inför rekryteringsarbetet har vi tagit ställning till rekryteringskanaler och marknadsföring. Vi undanber oss därför bestämt kontakt med mediesäljare, rekryteringssajter och liknande.

Thermotech Scandinavia AB utvecklar, tillverkar och projekterar kompletta system för värme- och vattendistribution. Vi säljer och levererar våra skräddarsydda systemlösningar direkt till professionella kunder (B2B) utan mellanhänder. Vårt mål är att förenkla kundens vardag med en hög och kompetent servicenivå, smarta systemlösningar och funktionella produkter som är enkla att installera. Thermotech grundades i Sollefteå 1996 och där, i de norrländska skogarna, finns vår fabrik med produktion och huvudlager än idag. I vår fabrik och på våra åtta Thermotech Center i Sverige och dotterbolag i Finland, hittar du våra medarbetare. Thermotech Scandinavia AB har ledningssystem för kvalitet och miljö som uppfyller kraven enligt ISO 9001 och 14001. Thermotech ägs sedan 1 mars 2022 av det börsnoterade finska bolaget Purmo Group Plc. Läs gärna mer om oss på www.thermotech.se



We are looking for a

Area Manager for Thermotech in Malmö

*Are you a committed and experienced leader who is driven in sales and customer relations? Do you want to help build on the success of a market-leading company in HVAC and energy? Thermotech is now looking for an **AreaManager for our Thermotech Center in Malmö!***

About the position

As an Area Manager, you will have the overall responsibility for the sales of Thermotech products and services within the region. You will lead a team of sales professionals, develop strategies to drive growth and build long-term customer relationships. With a focus on meeting our business goals, you will be an important part of our journey towards continued success.

Your main tasks will be

- **Sales strategy development:** Adapt and implement strategies to meet market needs and identify new business opportunities.
- **Team management:** Recruit, coach and develop your team to reach common and individual sales targets.
- **Performance monitoring:** Analyze and optimize sales performance through regular reporting and action plans.
- **Customer Relations:** Build strong relationships with key customers and deliver customized solutions that exceed their expectations.
- **Market Analysis:** Perform analysis of market trends and competitors and collaborate with the marketing team to create effective campaigns.
- **Budget and Compliance:** Manage the region's budget and ensure operations adhere to company policies and industry standards.

We are looking for someone who has:

- Solid experience in B2B technical systems sales, preferably in HVAC or energy.
- Education in HVAC and energy.
- Proven success as a sales leader.
- Driving license B and used to working in a computerized environment.
- Fluency in Swedish and good knowledge of English, both oral and written.

**We believe that you are:**

A driven and confident leader who enjoys being out with customers and creating long-term relationships. You are a problem solver with a strong desire to deliver value to both customers and teams. With your commitment, you contribute to a healthy work environment where trust and openness are in focus.

We offer

We offer a secure employment in a collectively affiliated company with good staff benefits. With us at Thermotech, you will have an important and varied job in an innovative and growing company. Since we are part of a global group, there are opportunities for collaboration and integration with colleagues around the world. Just like the group we are part of, Thermotech is a value-driven company. Our motto is "Caring", which permeates everything we do - from how we treat each other to how we work with our customers and partners.

Apply today!

Do you want to be part of making a difference? Send in your application by 2025-01-30. The position may be filled earlier.

For questions about the position, contact our Sales Manager Sweden Andreas Sant on 040-671 40 70 or andreas.sant@thermotech.se.

Thermotech Scandinavia AB develops, manufactures and designs complete systems for heat and water distribution. We sell and deliver our customized system solutions directly to professional customers (B2B) without intermediaries. Our goal is to simplify the customer's everyday life with a high and competent level of service, smart system solutions and functional products that are easy to install. Thermotech was founded in Sollefteå in 1996 and there, in the northern forests, is our factory with production and main warehouse still today. In our factory and at our eight Thermotech Centers in Sweden and subsidiaries in Finland, you will find our employees. Thermotech Scandinavia AB has a management system for quality and environment that meets the requirements of ISO 9001 and 14001. Thermotech is owned since March 1, 2022 by the listed Finnish company Purmo Group Plc. Read more about us at www.thermotech.se