



AlloOffice Nordic AB söker en fältsäljare till Stockholm – Mälardalen.

AlloOffice är ett positivt, nytänkande och innovativt företag. Med butiker från Luleå i norr till Trelleborg i söder är vi en av Sveriges ledande leverantörer i branschen, med e-handel, kundsupport och branschens största säljkår. Vi erbjuder service samt ett heltäckande sortiment av kontorsmaterial, städ & hygien, möbler, ergonomi, kök & servering, emballage, tryck & profil samt smarta lösningar inom dokumenthantering.

AlloOffice är ett härligt team på drygt 330 medarbetare där vår kultur bygger på våra värderingar, Prestigelösa, Engagerade, Affärsmässiga och Kundnära. Vi värdesätter våra kundrelationer med att ge högst tillgänglighet i branschen och med kundanpassade erbjudanden. Vårt motto är att underlätta vardagen för våra kunder och tillsammans arbeta för en ökad hållbarhet.

Arbetsuppgifter

Som fältsäljare kommer du att fokusera på att identifiera och bygga långsiktiga relationer med nya kunder. Du ska även utveckla och förstärka relationerna med befintliga kunder. Företaget lägger stor vikt på att skapa goda och långsiktiga relationer med våra kunder.

Du kommer arbeta med produktsortimentet städ & hygien samt städmaskiner.

Du ansvarar för hela säljprocessen. Du bokar möten, tar fram och presenterar kundanpassade lösningar. Ingår även att göra besök med våra säljare och tillsammans presentera städ, hygien samt städmaskiner. Till din hjälp har du företagets olika stödfunktioner som tex vår Säljsupportavdelning och CRM-system.

Som fältsäljare arbetar du mot din individuella budget.

Du utgår från vår butik & kontor i Bromma och ditt distrikt kommer vara Stockholm / Mälardalen.

Önskade kvalifikationer och personliga egenskaper

Du är en öppen, positiv och målinriktad person som trivs med att arbeta i högt tempo och ha många bollar i luften. Du har hög social kompetens vilket innebär att du har lätt för att skapa kontakt med människor. Arbetet innebär att du till största delen planerar din arbetstid själv, så det krävs att du är självgående och disciplinerad. Du arbetar individuellt men inser och förstår vikten av att tillhöra ett större team och vara en sann lagspelar.

För att passa in i rollen krävs att du har en stark servicekänsla och ett genuint intresse för försäljning med nöjda kunder.

Erfarenheter och kvalifikationer

Erfarenhet av försäljning erfordras för tjänsten.

Svenska i tal och skrift är ett krav.

Goda kunskaper i Officepaketet är meriterande.

Körkort B är ett krav.

Kontaktperson är Jesper Dahl, Regional Försäljningschef, tel. 073 – 073 29 35

Sista ansökningsdag är 2026-03-31.

Ansökningshandlingar med CV skickas via mail till ansokningar@allooffice.se

Märk din ansökan med "Fältsäljare Stockholm"

Urval sker löpande så välkommen med din ansökan redan idag.