KSAB
Utemiljö för aktiva liv

Kundansvarig säljare Golf till KSAB

Skåne, Södra Sverige

Vill du hjälpa golfklubbar att utveckla hela sin anläggning?

Vi söker dig som vill kombinera försäljning, rådgivning, teknik och ett genuint intresse för golf. Du blir KSAB:s lokala partner för golfklubbar i södra Sverige och hjälper dem att skapa en tydlig riktning för anläggningens utveckling.

Många golfklubbar står inför frågor kring träningsområden, säkerhet, vattenförsörjning, bevattning och framtida investeringar. Som golfbaneutvecklingssäljare hjälper du klubben att prioritera, planera och hitta lösningar som stärker anläggningen både idag och på lång sikt.

På KSAB börjar den bästa affären med att förstå kunden. Du sätter dig in i klubbens vardag, behov och framtidsplaner och hjälper den att hitta lösningar som fungerar både idag och över tid.

Vi erbjuder dig

- En varierande och utvecklande roll med stor frihet under ansvar
- En arbetsplats med kunniga, engagerade och hjälpsamma kollegor
- Goda anställningsvillkor med kollektivavtal, tjänstepension och friskvårdsbidrag
- Möjlighet att utvecklas inom ett växande företag och en koncern med bred specialistkunskap
- Tillgång till kompetens inom bland annat bevattning, vattenhantering, golf och utemiljö
- Tjänstebil enligt gällande policy

Om tjänsten

Du ansvarar för att utveckla försäljningen och relationerna med golfklubbar i ditt område. En stor del av arbetet sker ute på anläggningarna tillsammans med klubbchefer, banchefer, bevattningsansvariga, tränare och rangeansvariga.

Rollen spänner från löpande behov till större investeringar och utvecklingsprojekt. Du arbetar rådgivande, driver affären framåt och tar stöd av KSAB:s specialister när projektet kräver fördjupad teknisk kunskap.

Du kommer bland annat att

- utveckla långsiktiga kundrelationer och skapa nya affärsmöjligheter
- hjälpa klubbar att utveckla banan, driving range, träningsområden, studios och tekniklösningar
- arbeta med säkerhet på anläggningen, bland annat nät- och skyddslösningar
- sälja och utveckla lösningar inom banutrustning, rangebollar, slagmattor och varumärken som Par Aide
- Fånga upp kundens behov vid bevattningsfrågor och vid behov involvera rätt specialistkompetens inom koncernen
- planera, genomföra och följa upp försäljningen på ett strukturerat sätt

Om dig

Vi söker dig som gillar att ta ansvar, bygga relationer och hitta lösningar. Du är jordnära, lyhörd och förtroendeingivande och tycker om att vara ute hos kunderna.

- Har erfarenhet av försäljning, rådgivning eller affärsutveckling
- Har god förståelse för golf och gärna erfarenhet från arbete på en golfanläggning
- Har tekniskt intresse och vill utveckla din kunskap inom bevattning
- Är självgående och strukturerad men trivs med att arbeta som en del av ett lag
- Kan resa regelbundet inom området och har B-körkort

Erfarenhet som exempelvis banchef, klubbchef, bevattningsansvarig eller i en annan kundnära roll inom golfen är meriterande. Vi lägger stor vikt vid personlig lämplighet.

Därför trivs man hos oss

Vi tror på långsiktiga relationer, både med kunder och kollegor. Oavsett om vi arbetar med golfanläggningar, bevattningssystem, vattenhantering eller andra lösningar inom våra verksamhetsområden är vårt arbetssätt detsamma. Vi hjälper varandra, delar med oss av vår kunskap och håller vad vi lovar.

Hos oss får du möjlighet att ta ansvar, utvecklas i din roll och arbeta nära människor med stor erfarenhet inom sina specialistområden.

Om KSAB

KSAB hjälper golfanläggningar att utvecklas genom produkter, rådgivning och lösningar inom bland annat golfbaneutrustning, bevattning, träningsområden, säkerhet och teknik. Vår styrka är kombinationen av ett brett erbjudande, specialistkunskap och personlig närvaro.

Om Lyckegård Group

Lyckegård Group är en växande koncern med specialistföretag inom bevattning, vattenhantering, golf och utemiljö.

Tillsammans hjälper vi kunder över hela Sverige med allt från rådgivning och projektering till installation, service och långsiktig utveckling.

Hos oss får du inte bara kollegor inom ditt eget bolag. Du blir en del av ett större nätverk av specialister som delar kunskap, stöttar varandra och utvecklas tillsammans.

Läs mer om koncernen på lyckegardgroup.se.

Ansökan

Skicka din ansökan med CV och några rader om dig själv till jobb@lyckegard.com.

Märk ansökan med tjänstens namn. Urval sker löpande och tjänsten kan tillsättas innan sista ansökningsdag, så vänta inte med att skicka in din ansökan.

Har du frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta Fredrik Orest på 073-082 47 86.