

Lively Wines förstärker - säljkoordinator/innesäljare

Letar du efter en ny utmaning och är intresserad av försäljning, orderhantering och god kundservice? Då är du kanske personen som vi vill anställa till vårt team.



LIVELY WINES

Arbetsbeskrivning

Lively Wines AB är en vinimportör i stark expansion och vill utöka vårt team med en säljkoordinator/innesäljare som skall ingå i vår försäljningsavdelning och stödja våra säljare. Vårt kontor i centrala Stockholm blir din bas. I rollen ingår att stötta vårt säljteam med att utöka

affärerna för befintliga och nya potentiella kunder via telefon, mail och sociala medier. I dina dagliga arbetsuppgifter ingår orderläggning, kundservice, fakturering, administration av vår vinklubb och sköta diverse enklare arbete med bolagets sociala medier.

Din profil

Du bör kunna uttrycka dig obehindrat i både tal och skrift på engelska och svenska. Som person är du van att arbeta självständigt, tar gärna egna initiativ och kan hantera flera projekt samtidigt. Du drivs av att utveckla och effektivisera affären för företagets befintliga och nya potentiella kunder. För att axla rollen behöver du vara strukturerad, vara bekväm i och kunna prioritera i ditt arbete. Du bör vara en van användare av M/S Office (Excel & Powerpoint). Du är ansvarstagande, noggrann och strukturerad med en god känsla för detaljer. Om du tidigare arbetat i vinbranschen och gillar vin är detta ett plus!

Om företaget

Lively Wines grundades 2014 och bedriver vinimport med både Systembolaget och ett antal av Sveriges bästa restauranger som kunder. Lively Wines verkar i en bransch med snabbväxande produkter och verksamheten kännetecknas av kunddriven innovation och högt tempo i en internationell miljö. I portföljen finns flera starka varumärken som Billecart-Salmon, Chapoutier, Gaja m.fl.

Tjänsten är en heltidsanställning med start 2021-01-11 och sista ansökningsdagen är 2020-12-04.

Välkommen med din ansökan, intervjuer görs löpande!

För frågor om tjänsten kontakta: fredrik.bengtsson@livelywines.se