



Ledig stilling som AREA SALES MANAGER

Vil du være med å forme fremtidens møteplasser i Norge? Fora Form tar sikte på å være ledende innen samhandling på norske arbeidsplasser gjennom god design, og ser etter en person som vil ta del i denne reisen.

Vi vil at du skal presentere Fora Form sine visjoner og idéer rundt samspill, møteplasser, design og utvikling av fremtidens kontor.

Ansvar og oppgaver:

- Kommunisere vår verdileveranse til arkitekter, forhandlere og sluttkunder
- Identifisere og følge opp prosjekter i et dedikert distrikt i Norge
- Oppfølging og salg mot forhandlere i et dedikert distrikt i Norge
- Dialog med og oppfølging av arkitekter i et dedikert distrikt i Norge
- Tilbudsskriving og -oppfølging
- Budsjettansvar og -oppfølging av forhandlere

Ønske om utdanning eller erfaring innen:

- Organisasjonspsykologi
- HR
- Interiørdesign
- Annen relevant erfaring innen salg og markedsføring av en kjent merkevare

Personlige egenskaper:

- Like høyt tempo
- God relasjonsbygger
- Resultatorientert
- Sosialt sterk
- Samarbeidsvillig
- Selvgående og initiativrik

Arbeidsted: Bergen eller Oslo og en del reiseaktivitet må påregnes. Stillingen rapporterer til salgsdirektør i Fora Form og inngår i Fora Form sitt salgsteam.

For mer informasjon eller spørsmål vedrørende stillingen ta kontakt med salgsdirektør Frode Sporsheim på mobil 901 52 002 eller epost fs@foraform.com. Alle henvendelser behandles konfidensielt.

Søknad sendes til fs@foraform.com innen 31. juni 2022.

Fora Form er en av Skandinavias største møbelprodusenter til sosiale områder. Vår visjon er å skape gode samspill der mennesker møtes. Vi har et godt og inkluderende arbeidsmiljø med 60 faglig dyktige og engasjerte kolleger som er fordelt mellom vårt hovedkontor og fabrikk i Ørsta, og showroom i Oslo, Bergen og Stockholm. I tillegg er vi representert via agenter i Europa.

Vi er eid av Lammhults Design Group, som er registrert på Stockholmsbørsen.

www.foraform.com