



creating better environments

**Affärsområde Flooring Systems erbjuder ett brett och attraktivt produktsortiment av miljövänlig Linoleum, högklassiga vinylgolv, entréslussystem, textilplattor, nålfiltsmattor liksom Flotex, det tvättbara textilgolvet. Tack vare sina utmärkta användaregenskaper och deras tilltalande design är dessa golv ett förstaval för offentliga byggnader, varuhus, sjukhus och hälsovårdsinrättningar, för skolor, bibliotek, kontor, fritidscentra, hotell, restauranger och caféer, liksom för användning i bostäder.**

**Med en marknadsandel på över 65 % är Forbo den globalt världsledande tillverkaren av Linoleum. Under varumärket Eurocol erbjuder Flooring Systems dessutom färdiga lim för läggning av golv och klinkers samt nivellerings- och avjämningsmassor för byggindustrin.**

Vill du utvecklas med oss på den nordiska golvmarknaden?

Vi söker dig som med lust och energi vill ansvara för en av våra produktgrupper och ett av våra kundsegment på den nordiska marknaden. Vi erbjuder ett varierande och stimulerande arbete med goda möjligheter att påverka och utveckla arbetsinnehållet. Du kommer in i en aktiv marknadsorganisation med ett mycket starkt produktsortiment och du får möjlighet att samarbeta med kunniga och trevliga kollegor både i Sverige och internationellt. Tjänsten är placerad på vårt nordiska huvudkontor i Högsbo/Göteborg och rapporterar till vår nordiska marknadschef.

## **Kommersiell Produktchef**

Som Produktchef utvecklar du budskap och kanaler för att driva försäljningen för produktgruppen. Vidare är du företagets expert avseende sortimentet och håller säljkår, logistikavdelning och kundservice uppdaterade. Du analyserar försäljnings- och lönsamhetsutvecklingen inom produktgruppen och ansvarar för lanseringsprocessen av nya produkter samt utfasning av utgående produkter. Du kommer att delta i det internationella arbetet med kollektionsframtagning och i försäljnings- och kampanjaktiviteter "på fältet". Ett ytterligare ansvarsområde är att på nordisk nivå driva aktiviteter, samordna och följa upp ett av våra segment, samt ansvara för segmentets kommunikation och marknadsaktiviteter.

## creating better environments

### Kvalifikationer och personliga egenskaper

Du har några års erfarenhet av liknande arbete och av försäljning, gärna inom B2B. Du har troligen akademisk utbildning inom marknad och/eller ekonomi. Du har ett allmänt intresse för teknik och du är bra på att utveckla budskap och att förmedla dessa. Du har erfarenhet av internationell miljö och behärskar svenska och engelska i tal och skrift. Vidare ser vi gärna att du är handlingskraftig, en duktig kommunikatör och sätter gärna ambitiösa mål som du uppnår. Arbetet innebär resor, huvudsakligen inom Sverige, Norden, Nederländerna och England.

### Ar det dig vi söker?

Vi samarbetar med rekryteringsbolaget Your Talent i denna rekrytering, ansök på [www.yourtalent.se](http://www.yourtalent.se). För ytterligare information vänligen kontakta rekryteringskonsult Emilia Persson 0793-355674 [emilia.persson@yourtalent.se](mailto:emilia.persson@yourtalent.se) eller Johan Sjöberg på 0761-709851 [johan.sjoberg@yourtalent.se](mailto:johan.sjoberg@yourtalent.se)

Välkommen med din ansökan senast den 10 mars till:  
[emilia.persson@yourtalent.se](mailto:emilia.persson@yourtalent.se)