

Ledig tjänst: Sales Manager, (annonserad 18e januari 2023)



Blue Ocean Closures AB söker

BLUE OCEAN
CLOSURES

SALES MANAGER

Karlstad eller annan placering

(Heltid med tillträde snarast enl ök)

Vi söker en Sales Manager med hållbarhetsdriv!

Blue Ocean Closures ska lansera fiberbaserade skruvkorkar på en internationell marknad under 2023 och söker nu en Sales Manager som vill realisera en hållbar förändring inom förpackningsbranschen. Flera olika profiler med olika bakgrunder kan passa för tjänsten men du har relevanta erfarenheter inom försäljning kopplat till förpackningar och FMCG varumärkesägare. Du har ett etablerat nätverk och är en person som bygger långsiktiga kundrelationer.

Teknisk kunskap är positivt men inget krav. Vi söker en lagspelare som arbetar på ett förtroendeingivande sätt, är självgående och initiativtagande. Du har ett genuint intresse för hållbarhet och vill göra skillnad på riktigt med en produkt som kan ersätta plast i flera globala marknadssegment och minska klimatpåverkan. Du är ansvarstagande och vill vara med och bygga upp väl fungerande säljprocesser.

Tjänsten utgår från vårt kontor i Karlstad eller annan placering i Sverige eller utomlands.

Om Blue Ocean Closures AB:

Blue Ocean Closures mål är att minska mängden plast i förpackningar. Det gör vi genom att utveckla och producera skruvkorkar och förslutningar i fiber som är helt biobaserade, biologiskt nedbrytbara i hav och natur och möjliga att återvinna fullt ut. Med högt materialkunnande och kostnadseffektiv produktion kan vi erbjuda varumärkesägare på en global marknad möjligheten att ersätta plastkorkar och lock med mer hållbara lösningar som minskar produkternas miljöpåverkan.

Vi vill bygga ett hållbart företag ur alla perspektiv med tydligt socialt ansvarstagande och en inkluderande arbetsmiljö. Mångfald och jämställdhet är grundläggande självklarheter i vår verksamhet. Blue Ocean Closures verkar på en global marknad och värderar högt personer med olika bakgrund i vårt team samt eftersträvar en jämn fördelning mellan kvinnor, män och annan könstillhörighet i alla delar av verksamheten.

För mer information besök www.blueocean closures.com

Krav/Ansökan:

Avklarad gymnasial utbildning är ett krav och högre utbildning med inriktning Företagsekonomi eller motsvarande erfarenhet inom försäljning/marknad är meriterande.

B-körkort är ett krav liksom att du talar engelska flytande och skriftligt. Ytterligare språk är meriterande.

Ansökan/Kontakt:

Maila din ansökan, rubricerad "Sales Manager" med personligt brev (max 1 A4 på svenska eller engelska) och CV till: contact@blueocean closures.com

Sista ansökningsdag 12e februari 2023 (ansök gärna tidigt då intervjuer kan ske löpande).

Vid frågor kontakta Ulrika Evermark, Community Manager: 070 218 07 88

Vacancy: Sales Manager (posted 18th of January 2023)



Blue Ocean Closures AB is searching
for a **SALES MANAGER**

BLUE OCEAN
CLOSURES

Based in Karlstad or remote

(Full time commencing spring 2023)

We are searching for a sustainability driven Sales Manager!

Blue Ocean Closures is introducing fiber based screw caps on an international market in 2023 and is now searching for a Sales Manager who wants to realise a sustainable change within the packaging industry. A variety of profiles with different backgrounds may be suitable for the position but you have relevant experiences within sales connected to packaging or brandowners within FMCG. You have an established network and you build long term customer relationships.

Technical knowledge is positive but not a requirement for the position. We are looking for a team player who work in a trustworthy, confidence inspiring way. You work independently and take initiatives when needed. You have a genuine interest in sustainability and want to make a real, tangible difference with a product that can replace plastics in several global market segments and reduce climate effects. You take on responsibility and want to be part of building up efficient selling processes.

The position will be based at our office in Karlstad or working remote from elsewhere in Sweden or abroad.

Om Blue Ocean Closures AB:

Blue Ocean Closures is an innovative, sustainable start-up company in the packaging industry. We develop high quality fiber based closures, such as screw caps and lids, with the overall vision to reduce the use of plastics and reduce environmental impact. We aim to replace existing industry standards with paper fibers in closures and create products that are biobased, ocean bio-degradable and recyclable. Joined up with industry experts we are piloting production technologies that enable scaling of these solutions.

We want to build a sustainable company from all perspectives with clear social responsibility and an inclusive organisation. Diversity and equality are obvious fundamentals of our business. Blue Ocean Closures operates on a global market and highly values people of different backgrounds in our team and aim for equality between women, men and other gender in all parts of our business activities.

For more information visit <https://www.blueocean closures.com>

Qualifications:

Completed gymnasium degree/upper secondary education is a minimum educational requirement and higher education within business economics, marketing or equivalent work experience within sales, packaging or FMCG related, is meriting.

Drivers license is requested as is language skills in English, spoken and written fluently. Other languages are meriting.

Application/Contact:

E-mail your application, subject heading "Sales Manager", with a personal letter (max 1 A4 in Swedish or English) and CV to: contact@blueocean closures.com

Last application date 12th of February 2023 (interviews may take place earlier). Questions, please call: Ulrika Evermark, Community Manager on +46 (0)70 218 07 88