

TITTEL: Distriktssalgssjef ORV, SNO & PGA, Norge

AVDELING: Polaris Norway AS

STED: Askim, Norge

RAPPORTERER

TIL: National Sales Manager Off Road

NIVÅ: D-nivå

**JOBBSAMMENDRAG:**

Utvikle og opprettholde et sterkt forhandlernetverk for å møte og overgå salgsmålene til Polaris Norway. Sørge for vekst hos forhandlere og øke markedsandeler. Fokus på å selge ORV (ATV & UTV), snøscootere og deler samt utføre markedsføringsaktiviteter mot sluttbrukere.

**VIKTIGE PLIKTER OG ANSVARSOMRÅDER:**

Gjennomføre regelmessige forretningsmøter med forhandlere for å sikre at forhandler når sine mål basert på sin incentivplan.

- Utvikle, koordinere og gjennomføre salgspresentasjoner for nye/eksisterende produkter, arrangementer og kurs/ programmer.
- Bistå forhandlere med å etablere mål for ordresetting, sesongordre og salgsmål samt skape etterspørsel i markedet på sine områder.
- Øke forhandlerens lønnsomhet; oppfordre forhandlere til å delta på alle serviceskoler, programmer og muligheter for salgsoplæring.
- Bistå forhandlere i etablering av salgslokaler, inkludert veggutstillinger og visning av maskiner i henhold til sentral plan.
- Selge inn og overvåke kravene Polaris har til eksponering av sine produkter i butikk.
- Bistå i planlegging og oppsett og delta i markedsføringsaktiviteter, forhandleraktiviteter, utstillinger, messer, demoer og visninger.
- Identifisere muligheter for forbedring av virksomheten og selge dette til forhandlere.
- Stå for administrativ rapportering og analyse som ledelsen trenger for å overvåke resultatene i distriktet.
- Fremme økonomisk stabilt forhandlernetverk og respondere på forhandlerbehov.
- Rapportere problemer, status og holdninger i forhandlernetverket til ledelsen.
- Bestemme, vurdere og administrere forhandlerprofiler.
- Gjennomføre produkt demonstrasjoner for potensielle kunder og forhandlere.
- Støtte forhandlere i å bygge opp og opprettholde et sterkt PG&A (deler)- og ettersalgsmarked.
- Evaluere og rangere flere prospekter i prosessen for å velge forhandlere, gir anbefalinger til ledelsen.
- Forstå og benytte IS og verktøy og bistå forhandlere med bruk av Polaris-forhandlernes verktøy og verktøyet.

**FERDIGHETER OG KUNNSKAP**

- Krav om bachelorgrad i business, salg eller relatert felt samt 3-5 år relevant erfaring med salg, markedsføring eller produktutvikling.
- Krav om 3-5 års erfaring med feltsalg og detaljhandel med dokumenterte resultater. Dokumenterte resultater for lansering av nye produkter og utvikling av markedsføringsstrategier.
- Ytterligere opplæring i salgsteknikker og ferdigheter (f.eks. spin-teknikker, forhandlingsferdigheter)
- Stor interesse for og kunnskap om kjøretøy, særlig produkter som snøscootere, motorsykler, ATV-er, bil osv.
- Solid erfaring med å jobbe i et nettverk med salg til forhandlere og/eller bedrift til bedrift.
- Solid forståelse for utvikling av forhandlerrelasjoner og relasjonsbygging mot forhandlernetverk og/eller bedrift til bedrift.
- Direkte erfaring med å samarbeide med et amerikansk selskap foretrekkes.
- Forstår og prater engelsk godt.
- Forstår Office-produkter godt, f.eks. Excel og PowerPoint

**ARBEIDSFORHOLD**

- Betydelig reisevirksomhet innenfor det aktuelle området. Noe reisevirksomhet til andre lokasjoner og bedrifter i selskapet.