



**CropHealth AB**  
a Plant Health Company

## Säljare / Agronomisk Rådgivare till CropHealth AB

Vill du vara med och förändra hur golfbanor och elitidrottsanläggningar arbetar med Plant Health i Skandinavien?

CropHealth AB växer och söker nu en engagerad **säljare med starkt kundfokus** som vill hjälpa våra kunder att skapa friskare, mer hållbara och mer spelbara grönytor.

Hos oss handlar försäljning inte om att sälja produkter från en katalog. Det handlar om att förstå kundens utmaningar, bygga långsiktiga relationer och vara en rådgivande partner som hjälper våra kunder att lösa verkliga agronomiska problem.

**Tillträde: Hösten 2026**

---

## Om CropHealth AB

CropHealth AB är ett snabbväxande skandinaviskt företag som arbetar i skärningspunkten mellan **agronomi, växtbiologi, data och modern turf management**.

Vi hjälper golfbanor, fotbollsarenor och andra professionella grönyteanläggningar att fatta bättre beslut kring växt- och gräshälsa. Genom innovativa verktyg, rådgivning och kunskap stödjer vi våra kunder i allt från stresshantering och näringsstrategier till sjukdomsförebyggande arbete och optimering av spelkvalitet.

## Våra kunder är framför allt:

- Head Greenkeepers på golfbanor
- Course Managers

- Grounds Managers
- Groundsmen på fotbollsarenor och träningsanläggningar

Vi verkar över stora delar av Skandinavien och har en stark ambition att fortsätta växa under de kommande åren.

---

## Om rollen

Som säljare hos **CropHealth AB** kommer du att vara en nyckelperson i vårt fortsatta tillväxtarbete.

Du kommer att arbeta nära våra kunder och hjälpa dem att identifiera utmaningar och hitta lösningar som förbättrar växt- och gräshälsan på deras anläggningar.

## Rollen kombinerar:

- Försäljning
- Relationsbyggande
- Agronomisk rådgivning
- Kundutveckling
- Affärsutveckling

Du kommer att ha stor frihet att planera ditt arbete och bygga ditt nätverk i branschen.

---

## Dina arbetsuppgifter:

- Bygga och utveckla långsiktiga kundrelationer i Skandinavien.
- Besöka golfbanor, fotbollsarenor och andra professionella grönyteanläggningar.
- Identifiera agronomiska utmaningar hos kunderna och föreslå lösningar.
- Presentera och sälja CropHealths produkter, tjänster och digitala verktyg.
- Stödja kunderna med rådgivning kring växt- och gräshälsa.
- Delta på mässor, branschträffar och kundevent.
- Arbeta nära företagets ledning och övriga specialister.

---

## Vem är du?

Vi tror att personlighet, drivkraft och kommunikationsförmåga är viktigare än exakt bakgrund.

### Du kanske idag arbetar som:

- Greenkeeper eller Head Greenkeeper
- Groundsman eller Grounds Manager
- Agronom
- Teknisk säljare
- Konsult inom grönyte- eller lantbrukssektorn

Men framför allt är du en person som gillar människor och tycker om att skapa förtroende.

### Vi tror att du:

- Är kommunikativ och uttrycker dig väl i både tal och skrift.
- Har lätt för att skapa och underhålla relationer.
- Är nyfiken och vill förstå kundernas verksamhet på djupet.
- Har ett genuint intresse för växter, gräs och agronomi.
- Trivs med frihet under ansvar.
- Är självgående och resultatinriktad.
- Har möjlighet att resa inom Skandinavien.

---

## Det viktigaste är inte var du bor – utan vem du är

Vi är ett modernt och flexibelt bolag där kompetens och engagemang väger tyngre än geografisk placering.

Vi söker rätt person – inte rätt postnummer.

---

## Vi erbjuder:

- En unik möjlighet att vara med på en spännande tillväxtresa.
  - En roll där du gör verklig skillnad för kunderna.
  - Stor frihet och flexibilitet.
  - Möjlighet att påverka företagets framtida utveckling.
  - Arbete tillsammans med några av branschens mest engagerade specialister inom växt- och gräshälsa.
  - Konkurrenskraftiga villkor.
- 

## Ansökan

Låter detta som nästa steg i din karriär?

Skicka din ansökan till Daniel Pantzar, Vd ([daniel@crophealthab.com](mailto:daniel@crophealthab.com)), med CV och några rader om varför du vill vara med på CropHealths resa.

## Tillträde: Hösten 2026

Vi intervjuar kandidater löpande.