



Försäljningsingenjör till Conveyor Solutions – egna produkter till Fredriksons Verkstads AB

Vill du vara med och bidra i en tillverkningsindustri som satsar? Våra kunder är världsledande inom förpackningsindustrin.

Är du en teknikintresserad person med stort entreprenörstänk och gillar att göra bra affärer? Vill du vara med och ta nästa steg i en smart conveyor lösning?

Är du framåttänkande och tycker om att följa med i den senaste tekniken? Är du även en driven, affärsinriktad entreprenör som skapar goda relationer och vill arbeta i en roll där din goda samarbetsförmåga driv och problemlösningsförmåga kommer väl till pass? Då kan det här vara något för dig! Du kommer ha goda förutsättningar att påverka och komma med nya idéer, då du blir en viktig del av teamet framåt i ett företag med familjärstämning.

Om tjänsten

Ett viktigt fokus kommer att vara att arbeta aktivt med marknadsföring och försäljning av Conveyor Solutions. I din roll som key account manager för våra egna produkter kommer du ha ansvar för 1 projektsäljare. Du kommer jobba med hela affärsprocessen, från första kundkontakt till dess att affären är i mål där du leder väl definierade kundprojekt med både befintliga och nya kunder inom främst livsmedelsindustrin. Ditt fokus kommer inledningsvis vara att utveckla nya affärs- och kundsegment. Du agerar i första hand på den nordiska marknaden och i andra hand den Europeiska. Tjänstens placering är Vadstena med 40 resdagar per år beroende på projekt.

Du kommer att rapportera till VD och vid behov även samarbeta med andra bolag inom XANO-koncernen.

Kvalifikationer

Som person är du affärsinriktad och relationsskapande med hög målsättning för din egen och företagets utveckling. Du trivs med självständigt arbete och drivs av att komma till avslut i komplexa säljprocesser. Ditt arbetssätt präglas av engagemang och struktur för att nå högt uppsatta mål och du har god förmåga att anpassa dig till olika affärsmässiga och kulturella sammanhang. För att lyckas i rollen är det viktigt att du är prestigelös, lösningsfokuserad och uthållig med en positiv attityd. Vi tror att du bor inom rimligt pendlingsavstånd till Vadstena och har en livssituation som tillåter resande. Stor vikt läggs vid dina personliga egenskaper. Din utbildningsbakgrund är teknisk och kommersiell där det är meriterande om du har en eftergymnasial ingenjörsutbildning. Du har flera års erfarenhet av framgångsrik teknisk försäljning till industrin och trivs i internationella miljöer. I den här rollen är det viktigt att du behärskar svenska och engelska väl i såväl tal som skrift.

Tjänsten avser en tillsvidareanställning på heltid. Placeringsort Vadstena.
Urval sker löpande.

Ansökan skickas till: personal@fredriksons.se märk ansökan med KAM CS. Vid frågor rörande rekryteringen och tjänsten kontakta Malin Fyhr 0143 – 296 34.