

Driven Junior teknisk säljare till ITK Envifront

ITK Envifront är en ledande leverantör av produkter och tjänster inom luft- och rökgasrening till industrin. Vi erbjuder allt från analyser och rekommendationer till produkter, projektering och leverans av kompletta entreprenader. Vår största marknad är i de nordiska länderna med övervägande majoritet i Sverige, men vi förväntas etablera oss både på den asiatiska och amerikanska marknaden framöver. Vi söker nu en driven teknisk säljare som vill växa och utvecklas tillsammans med oss. Företaget är i ett spännande expansionsskede och du blir en viktig kugge på vår resa framåt. ITK Envifront består i dagsläget av 5 medarbetare och omsätter c:a 18 mSEK.

Arbetsuppgifter

I det dagliga arbetet har den tekniske säljaren ansvar för ett urval av våra befintliga kunder, vilket bland annat innebär att göra och hantera offerter, orders, leveranser och fakturor. Du svarar på frågor på telefonen och guidar kunderna vid beställningar. Du supporterar och hjälper även vår försäljningsingenjör med offerthantering och andra uppgifter. En viktig del av arbetet är att finna nya kunder och hjälpa dem att finna lösningar, produkter och reservdelar som passar just dem och deras utrustning. Det är stor efterfrågan på flera av de produkter vi tillhandahåller och som teknisk säljare är du kundens bollplank som skapar mervärde och erbjuder lösningar som är lönsamma både för kunden och oss. Initialt, under en period består tjänsten i huvudsak av arbetsuppgifter på vårt kontor i Växjö, men målsättningen är att du ska växa in i rollen och även göra kundbesök hos nya och befintliga kunder.

Kompetens

Vi söker dig som har en teknisk utbildning eller några års erfarenhet av teknisk försäljning. Du har kanske nyligen avslutat en teknisk högskoleutbildning och är på väg ut i arbetslivet? För oss är rätt personlighet, inställning, attityd och driv, tillsammans med ett naturligt tekniskt tänk och intresse viktigare än mångårig branscherfarenhet;

- Du är en driven, engagerad och hungrig teknisk säljare som brinner för att göra affärer.
- Du förutser kundernas behov och prioriterar att ge en god service och att ha nöjda kunder.
- Du är social, kommunikativ och värdesätter att arbeta i ett team och bidrar med god laganda.
- Du är fokuserad, målinriktad och älskar att vinna.
- Du har minst teknisk högskoleutbildning eller motsvarande erfarenhet.
- Du har goda kunskaper i svenska och engelska, och arbetar obehindrat i Windows-miljö och Officepaketet.
- Du kan läsa och förstå ritningar utan problem.
- Körkort för bil.

Personlighet

Vi är ett litet team och du arbetar nära projektledare, inköpare och VD. För att trivas hos oss bör du ha en öppen och positiv personlighet, vara prestigelös, flexibel och tycka om att arbeta i en föränderlig miljö.

Varaktighet och placering

Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid med placering på ITK Envifront i Växjö. 6 månaders provanställning tillämpas.

Ytterligare information och ansökan

För mer information, kontakta Fredrik Albertson, VD, 0470-72 21 10. Ansökan med personligt brev, CV samt relevanta intyg och betyg skickas till fredrik.albertson@itk-envifront.se senast 2017-10-31. Besök gärna vår webbplats: www.itk-envifront.se

Vi har tagit ställning till rekryteringskanaler och marknadsföring. Vi undanbeder oss därför bestämt erbjudanden om annonserings- och rekryteringstjänster i samband med den här annonsen.