



Oleinitec AB är ett kunskapsföretag inom mätteknik och bedriver handel med analysinstrument och tjänster. Vi är en liten koncern med verksamhet i Norden, huvudkontor på Lidingö (10 personer) och lokalkontor i Köpenhamn (2 personer) samt ett helägt dotterbolag i Finland (6 personer). Vår styrka är vår tekniska spetskompetens och mångårig applikationskunskap som vi levererat i över 35 år.

Säljare/Key Account Manager inom PROCESSTEKNIK

Vi söker dig som brinner för att utveckla affärsmöjligheter och presentera kundspecifika lösningar där kundbehov och avancerad mätteknik möts.

Vi är välkända inom vårt kompetensområde och söker dig som är intresserad av stora affärsmöjligheter inom spetsteknologi i väletablerade kundsegment. Du driver egna affärer och samarbetar i ett team bestående av produktchef/säljare och servicetekniker.

Huvudsakligt ansvar:

- Skapa och utveckla affärsmöjligheter hos befintliga och nya kunder utifrån behovsanalys
- Planera och leda kundmöten (drift-/inköpschefer & driftingenjörer)
- Producera offerter och leda affär till avslut genom argumentation och produktpresentation
- Utveckla våra långsiktiga relationer med både kunder och leverantörer

Vi följer ett kvalitetsledningssystem och har ett kombinerat styr-/CRM-system. För att bli framgångsrik i tjänsten är det grundläggande att du är både social och analytisk, samtidigt som du självständigt ska kunna driva projekt och förstå nyttan av dokumentation.

För att bli uppskattad som kollega är det viktigt att du är intresserad av människor, hjälpsam och lyhörd. Vi har ett tolerant arbetsklimat med stor andel självständigt styrande över egna uppgiften.

Vi söker dig som är:

- Erfaren inom försäljning av lösningar och komplexa produkter med kringtjänster
- Tekniskt behörig eller marknadsbehörig (lägst högskoleingenjör eller liknande)
- Duktig kommunikatör: tjänsten bygger på kommunikation med svensk industri i komplexa sammanhang, därför är det viktigt att du helt behärskar Svenska i tal och skrift och även förstår dialekter från södra till norra Sverige
- Flytande i engelska för kommunikation med våra leverantörer
- Kompetent att köra MSOffice självständigt
- Van bilförare med körkort: B körkort fordras.

Du är initiativtagande och lägger stort engagemang i ditt arbete. Du är utåtriktad och vet hur du utvecklar befintliga relationer och hur du skapar nya. Du eftersträvar kvalitet och hållbarhet i allt du gör.

VÅRA KUNDER: välkända företag inom Svensk industri som t.ex.; massa & papper, kraftverk, kärnkraftverk, petrokemi, polymerkemi, läkemedel och livsmedel.

Lokalisering

Kontoret är beläget på Lidingö.

Tjänsteresor inom Sverige ca 50% av arbetstiden med utbildning hos leverantörer ca 2 v/år, övrig tid på kontoret på Lidingö. För "Trängselskatter" gäller "Lidingöregeln" med avgiftsfri genomfart mellan två tullar inom 30 min. fram tills Norra länken är på plats. Du är bosatt inom Stor-stockholm.

Arbets tid/Varaktighet

Heltid. Tillträde enligt överenskommelse.

Lön

Fast lön och tjänstebil.

Kontaktpersoner

Marlene Jegeborn, VD tel: 08-636 24 06

Dirk Nyrnberg, produktchef/säljare tel: 08-636 24 02

Ansökan

Vi sätter stort värde på kommunikationsförmåga och att din ansökan speglar din förmåga att kommunicera dina fördelar och styrkor som kan komma oss till nytta.

Intervjuer och urval sker löpande. Ansökningar med dokumenterat god säljerfarenhet av mätinstrument för industri prioriteras. Vi tar emot din ansökan via e-post jobb@oleinitec.se med rubrik: "Ansökan – Säljare/affärsutvecklare". Mer information om företaget finns på www.oleinitec.se.

Arbetsgivare

OLEINITEC AB

Box 1204, 181 23 Lidingö

Besöksadress: Tryffelslingan 12, Lidingö