

Account Manager – maskin- och projektförsäljning

Världsledande inom läcksökningsutrustning

Läcksökning används idag inom många områden för att möta bl.a miljökrav. Från elbilar/batterier och energilösningar till applikationer inom områden som medicin, vetenskap och rymd. Vart och ett av dessa områden kräver skräddarsydda lösningar. Sedan starten 1973 har vi varit ledande i utvecklingen av avancerad tätkontroll och skapat standarden för detta. Genom åren har vi byggt hundratals utrustningar anpassade för de minsta farmaceutiska förpackningar till provutrustning för motorblock på lastbilar. Vi brinner för innovativa tekniklösningar och söker nu en driven Account Manager!

Tätkontrollutrustning anpassad för våra kunder

Med en egen FoU-avdelning som arbetar för att hålla oss i framkanten av tätkontrollsteknologin har vi varit en viktig del i att förvandla läckprovningsindustrin till vad den är idag. Vi erbjuder marknadsledande produkter inom tätkontroll och läcksökning så som läckprovningsinstrument, spårgasdetektorer, gasladdning och –återvinningsstationer, kalibreringsinstrument, snabbkopplingar och specialventiler. Våra produkter används av tillverkare som HP, AstraZeneca, Scania, Samsung, Ericsson, ABB och många fler.

Innovationsdrivet på riktigt

Alla våra produkter är helt kundanpassade vilket ställer stora krav på vår problemlösningsförmåga och uppfinningsrikedom. Det är också det som gör vårt jobb så roligt- vi brinner för att komma på smarta tekniska lösningar och nya idéer för att kunna hjälpa våra kunder på bästa sätt. Vi är ett entreprenörsdrivet företag som sällan säger nej till ett projekt utan istället ser vi till att tillsammans lösa utmaningarna som dyker upp. Som Account Manager driver du försäljningen mot utvalda kunder genom att utnyttja kunskapen som finns bland kollegor inom teknik och service

Det lilla storföretaget

Vi beskriver oss som "det lilla storföretaget", då vi är verksamma i en multinationell miljö kombinerat med familjär småföretagaranda. Vi värdesätter individens möjlighet att påverka och att vara prestigelös och värdera teamkänsla är viktigt hos oss. För att hålla en stark gemenskap är vi ett företag som föredrar att cykla tillsammans snarare än att gå på onsdags-AW.

Vem vi tror att du är

Vi tror att du är en person som angriper uppgiften med försäljning på ett strukturerat sätt och tar egna initiativ för att nå dina mål. Du lägger lika vikt på att upprätthålla kontakten med befintliga kunder som att söka nya. Att förstå kundens behov och att omsätta detta i en lösning som erbjuder kunden möjligheter är något du brinner för. Du kommer att ha ansvar för flera små och större kunder inom Europa och du trivs med att resa. Med några års erfarenhet av försäljning kan du uppvisa dokumenterat goda resultat. Teknik är intressant och en möjlighet, eventuellt så har du en bakgrund inom produktionsteknik och förstår möjligheten med automation. Givetvis är du flytande på både svenska och engelska.

Vad du kommer att göra

Ni är fyra kollegor som arbetar med försäljning från Sverige och fler kollegor finner du i övriga Europa, USA, Kina och Malaysia. Förutom att arbeta med befintliga kunder så söker du nya möjligheter inom de segment som är i fokus. LinkedIn, Google, CRM m.fl. är verktyg som är naturliga för att utveckla nätverk och driva din försäljning. Efter att du har identifierat en kund och deras behov sätter du dig ned tillsammans med våra experter inom täthetskontroll och design för att ta fram en lämplig lösning att offerera kund. Du lär dig själv snart mycket om tekniken och blir på det sättet snart mer självgående. När kunden lägger beställning på ett projekt deltar du vid överlämningen till projektorganisationen. Efter leverans är en uppföljning med kund en given aktivitet.