

Försäljningsingenjör

Göteborg

Nu söker vi dig som vill utvecklas till säljare och brinner för att bygga relationer med våra kunder inom affärsområde Kyla.

Hos Armatec får du arbeta i ett dynamiskt bolag med marknadsledande produkter. Vi ger dig stora möjligheter att forma din egen väg till framgång och utveckla ditt affärsmannaskap.

Arbetsuppgifter

Din vardag kommer bestå av att självständigt och i team bedriva affärsutveckling hos befintliga och nya kunder. Du är en problemlösare som har för vana att arbeta strategiskt och långsiktigt. En del av arbetet innefattar leverantörskontakter och att säkerställa konkurrenskraftiga erbjudanden till våra kunder.

Du kommer arbeta med:

- Presentera och offerera produkter och lösningar inom kyla.
- Strategiskt utveckla våra kunder och skapa goda affärer.
- Genomföra säljbesök avseende upparbetade leads och avgivna offerter/affärsförslag.
- Att ta fram affärsförslag genom offert som ger kund samt Armatec ett konkurrenskraftigt erbjudande.
- Bevaka och göra avslut på gjorda affärsförslag.
- Ge kundsupport i världsklass via personliga möten, telefon, mail samt chatt.
- Teknisk support och utbildning både internt och externt i syfte att skapa ökad efterfrågan.

Kvalifikationer

- Teknisk utbildning eller ett starkt teknikintresse
- Högskoleutbildning inom försäljning eller dokumenterad säljferanhet, gärna inom kylteknik.
- Du har mycket goda kunskaper i svenska och engelska, både i tal och skrift
- B-körkort

Din profil

Som person är du mycket försäljnings- och resultatnriktad och har ett sinne för nya affärsmöjligheter. Du är lyhörd, social och är mycket motiverad att skapa och utveckla goda och långa affärsrelationer. Du är van att självständigt driva processer och jobba strategiskt. Du är en god

kommunikatör och kan bygga nätverk såväl internt som externt. Du har en förmåga att se helheten och trivs i en roll där du löser våra kunders utmaningar både idag och imorgon. Tjänsten innebär ca 30 resdagar/ år.

Du har god datorkunskap och behärskar windows/office utan problem. Du har också vana av arbete i affärs- och säljstödsystem.

Välkommen med din ansökan!

Mer information om tjänsten:

Affärsområdeschef

Hans Jannemark

031-686282

[*hans.jannemark@armatec.se*](mailto:hans.jannemark@armatec.se)

eller

Försäljningsingenjör

John Flink

031-686288

[*John.flink@armatec.se*](mailto:John.flink@armatec.se)

Vi arbetar med löpande urval under denna rekrytering, vi vill därför gärna ha in din ansökan snarast möjligt.

Om Armatec

Armatec är ett kunskapsföretag som löser olika problem för kunder inom vatten, värme, kyla och process. Det gör vi med hjälp av skickliga och engagerade medarbetare samt noga utvalda produkter och färdiga systemlösningar. Armatec som ägs av Ernströmgruppen, är en nordisk koncern med huvudkontor i Sverige och dotterbolag i Danmark, Norge och Finland.