

## **Teknikintresserad och social? Utvecklas som säljare hos OmniProcess!**

Är du tekniskt intresserad och vill utvecklas i en roll som säljare? Då är OmniProcess företaget för dig som vill arbeta långsiktigt! Du kommer att få en mentor och det finns mycket goda utvecklingsmöjligheter för rätt person. Du kommer att sälja analysinstrument för gas och vätska till industri, kommuner och verk i västra och södra Sverige. Har du rätt drivkraft och söker en omväxlande vardag kommer du här få alla förutsättningar att lyckas i en roll som kombinerar teknik med långsiktiga kundrelationer och kvalitativ försäljning!

### **Om tjänsten**

Academic Work söker för OmniProcess räkning en teknisk säljare. Primärt söker vi dig som vill vara stationerad i Göteborg, men en placering i Stockholm kan eventuellt diskuteras för rätt person.

Den här rekryteringsprocessen hanteras av Academic Work och OmniProcess önskemål är att alla samtal och mail kring tjänsten går till [Academic Work](#).

Tjänsten är en direktrekrytering vilket innebär att rekryteringsprocessen sker genom Academic Work men du kommer anställas direkt hos OmniProcess.

### **Arbetsuppgifter**

Som teknisk säljare på OmniProcess kommer du att arbeta med försäljning av mätutrustning till företag inom den svenska processindustrin. OmniProcess samarbetar med välrenommerade internationella leverantörer som Servomex, K-Patents och Yokogawa. Du kommer att ingå i en grupp av kollegor som är specialiserade på produkter inom gasanalys, pH och konduktivitet samt refraktometri. Du driver dina säljprocesser från start till mål och arbetar mot såväl befintliga som nya kunder. Du får uppbackning och stöd av produktansvariga på företaget och samarbetar med dem i frågor kring applikationer, offerter och prisförhandlingar. Du kommer också att ha en mentor och få lära av mycket kunniga och seniora kollegor. Vidare kommer du att ha ansvar för ett antal utvalda produkter och kunder i väst och södra Sverige. Ditt fokus kommer att vara kvalitativa kundbesök och större delen av din tid är du ute på fältet med ca 40 övernattningar/år.

- Ansvara för hela säljprocessen från mötesbokning till kontrakt, uppföljning och implementering
- Genomföra presentationer och sälja in OmniProcess produkter ute hos kund och säkerställa att kunden väljer att beställa av OmniProcess
- Bearbeta nya kunder samt utveckla relationen till befintliga kunder

För att lyckas i rollen ser vi att du är en målinriktad och uthållig person som trivs med relationsbyggande försäljning och tycker om att arbeta med både korta och långa säljcykler.

Utvecklingsmöjligheter: OmniProcess erbjuder mycket goda utvecklingsmöjligheter för dig som medarbetare där du får växa och vidareutvecklas både i din roll som säljare samt fördjupa din tekniska kompetens. OmniProcess har bland annat en egen affärsskola genom Addtech där du får genomgå utbildningar för att utvecklas i din yrkesroll. Omniprocess söker en person som vill utvecklas inom företaget och det är mycket viktigt att du har ett långsiktigt intresse för tjänsten.

## Vi söker dig som

- Har en teknisk gymnasieutbildning, eftergymnasial teknisk utbildning som högskoleingenjör eller YH/KY. Alternativt att du ett stort tekniskt intresse på fritiden, berätta då gärna om detta i ditt personliga brev.
- Har arbetslivserfarenhet, gärna inom service, försäljning eller från processindustrin
- Har ett intresse för försäljning och kundrelationer
- Kommunikerar obehindrat på svenska och engelska i tal och skrift då båda språken krävs i det dagliga arbetet
- Har körkort

Har du erfarenhet av att jobba med försäljning mot processindustrin är detta starkt meriterande, detta är dock inget krav!

Som person är du prestationsinriktad, sätter upp höga mål för dig själv och arbetar hårt för att uppnå dem. Du är utåtriktad och kommer till din rätt i en relationskapande roll. Du lägger ner tid och engagemang i ditt arbete och söker aktivt utmaningar. Då du kommer att jobba med långa säljcykler är det viktigt att du är uthållig som person och arbetar på tills projekten är i hamn och resultat uppnådda. Självklart är du självgående och driver ditt arbete och dina processer framåt på ett självständigt sätt.

## ÖVRIG INFORMATION

Sök tjänsten genom att klicka på Ansök nedan. Skicka in din ansökan omgående då vi går igenom urvalet löpande.

Vi tar inte emot ansökningar via mail men har du specifika frågor kring tjänsten besvaras dessa på [stn04@academicwork.se](mailto:stn04@academicwork.se) under kontorstid. Ange gärna annonsid i ditt mail.

KONTAKT: Freja Birkhammar, Recruitment Consultant, [Freja.birkhammar@academicwork.se](mailto:Freja.birkhammar@academicwork.se), 08- 56 24 67 35 samt Anna Jerkner Kjellman, [anna.kjellman@academicwork.se](mailto:anna.kjellman@academicwork.se).

Academic Work är Home of the Young Professionals. Vi vänder oss till dig som är akademiker och har några års arbetslivserfarenhet, är nytexaminerad eller fortfarande studerar på högskola/universitet. Hos oss kan du arbeta som uthyrd konsult på specifika kunduppdrag eller bli anställd direkt hos ett kundföretag via vår rekryteringsverksamhet. Läs mer på [www.academicwork.se](http://www.academicwork.se).

SKYDD FÖR DEN PERSONLIGA INTEGRITETEN När du skickar in din ansökan till Academic Work godkänner och samtycker du till att Academic Work behandlar dina personuppgifter enligt Personuppgiftslagen. Läs mer [under vår PuL-sida](#).

## Information om företaget

[OmniProcess](#) erbjuder helhetslösningar kring fältinstrument och analysutrustning till svensk processindustri och ingår i börsnoterade Addtech, en internationell koncern bestående av 120 bolag. OmniProcess har totalt 28 anställda. Företaget omsätter ca 80 miljoner kronor och arbetar med ledande leverantörer i branschen. OmniProcess har sitt huvudkontor i Stockholm Solna och därutöver finns det 6 regionala kontor runtom i landet.

[Ansök här](#)