

## Stig Wahlström Elektronik utökar och söker en teknisk säljare

*Företaget grundades 1951 av Stig Wahlström. Han drevs av ambitionen att erbjuda svensk industri bästa tänkbara tekniska lösningar. Den ambitionen lever i alla högsta grad kvar i företaget som i dag är en etablerad leverantör till svensk industri. Vi säljer förbindningsteknik & klimatisering till medelstora och stora OEM-företag. Sedan 2003 tillhör vi teknikhandelskoncernen Addtech. Läs mer om oss på [www.swelektronik.se](http://www.swelektronik.se)*

### Jobbet som teknisk säljare

Du har ansvar för hela försäljningsprocessen mot nya och befintliga kunder inom industrisegmentet. Du deltar även i utvecklingsprojekt hos kunderna för att skapa långsiktiga affärer. Kunderna är framförallt industriella s.k. OEM-kunder som t.ex. instrumenttillverkare och fordonsindustrin. Med utgångspunkt från vårt kontor i Farsta (söder om Stockholm), alt. hemmakontor i Stockholm/Mälardalen bearbetar du kunder i hela Sverige. Tjänsten rapporterar till VD:n.

### Vad erbjuder vi dig?

Hos SW Elektronik får du jobba i ett väletablerat företag i sin nisch. Vår strategi är tillväxt och därför utökar vi nu vår säljbearbetning. Din roll kommer att vara fri med både ett stort ansvar och stora befogenheter. Du kommer till ett bolag som är nationellt starkt, men även till en koncern som verkar i global miljö med stora tillväxtambitioner och en stark ägarbild. Du kommer att ha en viktig roll i våra fortsatta framgångar och har stora möjligheter att utvecklas inom försäljning och affärsmannaskap.

### Vi letar efter dig som:

- Har minst tre års erfarenhet av teknisk försäljning mot industri-/OEM-kunder
- Är driven med en stark egen motor och en tydlig säljprofil
- Är relationsorienterad och skapar enkelt ett starkt förtroende
- Har teknisk gymnasieutbildning eller motsvarande arbetslivserfarenhet
- Talar och skriver svenska och engelska obehindrat
- Har körkort

Det är meriterande om du har sålt förbindningsteknik, elektromekanik eller klimatiseringsprodukter.

### Din personlighet

Du är trygg i dig själv, prestigelös och har förmåga att skapa goda relationer med beslutsfattare på olika nivåer. Rollen är självständig och kräver därför en stark drivkraft och vana av att arbeta mot uppsatta mål. Även om rollen är självständig så förväntar vi oss en person som är delaktig i teamet. Företaget präglas av engagemang, nyfikenhet, korta beslutsvägar och högt i tak. Det är viktigt att du trivs och vill jobba i en sådan miljö.

### Ansökan

I denna rekrytering samarbetar vi med SalesOnlys rekryteringskonsult Peter Olgeson. Önskas ytterligare information kring tjänsten är du välkommen att kontakta Peter på tel: 076-000 18 80 eller via mail: [peter.olgeson@salesonly.se](mailto:peter.olgeson@salesonly.se). Alla ansökningar och kontakter behandlas konfidentiellt. Intervjuer sker löpande och vi vill därför ha din ansökan snarast möjligt. Du ansöker via "ansök här" knappen nedan, som tar dig till vår hemsida [www.salesonly.se](http://www.salesonly.se)