



Teknisk säljare – Göteborg

Adigo söker en affärsdriven säljare, med erfarenhet från internationell och teknisk försäljning!

Adigo säljer, anpassar och utvecklar elmotorer, motorstyrningar, HMI produkter, sensorer och AC kompressorer. Vi är verksamma på den nordiska samt tyska marknaden. Vi fokuserar på OEM kunder som har behov av elektromekaniska lösningar inom marknadssegmenten Kommersiella fordon, Nyttfordon, Materialhanteringsutrustning och Medicinteknik. Adigo ägs till 100 % av börsnoterade teknikhandelskoncernen Addtech AB. Försäljning och handel med standardprodukter är basen i verksamheten. Med hög teknisk kompetens, långsiktiga kundrelationer och förståelse för kunders verksamheter, utvecklar Adigo specialanpassade produkter och lösningar.

OM TJÄNSTEN – ANSVAR OCH ARBETSUPPGIFTER

Tjänsten som måldriven Teknisk säljare innebär att du driver egna affärsprocesser och kundprojekt, samtidigt som att du är en viktig del i ett team om 5 erfarna säljare.

I rollen som Teknisk säljare ansvarar du för att utveckla befintliga samt skapa nya affärer med kunder på den svenska och utländska marknaden. Du kommer att driva affärer, allt från att identifiera behov till att hitta den bästa helhetslösningen för kunden. Tillsammans med våra egna ingenjörer och leverantörspartners driver du projekten vidare, tätt ihop med kunden, för att som mål övergå med projektet till serieleveranser.

Vi ser att du som söker har ett starkt engagemang i arbetet och gärna tidigare erfarenhet av att leda projekt med goda ledaregenskaper för att kunna driva dina affärsprojekt från start till mål. Som en av Adigos nyckelsäljare, ser vi att du bidrar med att skapa förutsättningar för att var och en i organisationen finner motivation till att hjälpa våra kunder med innovativa lösningar och värdeskapande kundprojekt. Rollen innebär stor frihet under ansvar och som stöd i din arbetsprocess kommer du att ha kompetenta säljkollegor och tekniskt kunniga medarbetare.

Arbetsuppgifter, som Teknisk säljare på Adigo är du inte bara en säljare utan du är en nyckelspelare för hela affären, dvs att du tar ett stort kommersiellt ansvar, fungerar som en partner och bollplank för kunden men också att du fungerar som en projektledare för affären. Detta innebär många kontaktytor, givetvis mot våra nationella och internationella kunder, samt internt och mot våra leverantörspartners som i huvudsak finns i Europa, USA och Asien.

Du kommer att ingå i ett engagerat team med ett 20-tal anställda som utgår från vårt fina huvudkontor i Mölndal. Härifrån utgår vi med vår försäljning, utvecklar lösningar och har montering & lager. Vi har även försäljningskontor i Stockholm, Helsingfors och Stuttgart.

VI ERBJUDER

- En viktig roll i ett svenskt, ekonomiskt stabilt bolag som ingår i en börsnoterad koncern – Addtech

- Trivsamt företagskulturer och ett engagerat team
- Erfarna och kompetenta kollegor, i ett bolag rustat för framtiden
- En självständig roll där du arbetar med frihet under ansvar
- Ett intressant arbete med innovativa produkter och lösningar
- Internationellt arbete och resor till Adigos utländska leverantörer och kunder
- Möjlighet att bidra till att Adigo uppnår uppsatta tillväxtmål

OM DIG – EGENSKAPER & FÖRMÅGOR

- Måldriven med starkt affärs- och resultatfokus
- Nyfiken och lösningsorienterad, med vilja att förstå kundens verklighet, utmaningar och behov
- Ödmjuk och förtroendeingivande, samtidigt som du vågar utmana kunden och ställa rätt frågor
- Teamorienterad, med en egen stark drivkraft att nå individuella och företagets mål
- Goda ledarförmågor, såsom att vara ett gott föredöme, kommunikativ, inspirerande, tydlig, engagerad och ansvarstagande

Som person är du nyfiken, relationskapande och utåtriktad. Du trivs med att hålla flera bollar i luften samtidigt och har inga problem med att fokusera på rätt saker. Du har en analytisk förmåga och kan se sammanhang i komplexa frågor. Du gillar att lösa tekniska problem och att gå i mål. Du är drivande och samtidigt ödmjuk och lyhörd för kunden och har en god förmåga att anpassa dig efter de olika situationer och personer du möter.

OM DIG – KUNSKAPER & ERFARENHETER

- God teknisk förståelse, samt gärna teknisk utbildning
- Minst 5 års erfarenhet från B2B försäljning, gärna inom industri
- Erfarenhet av OEM försäljning, gärna inom elektronik eller elektromekanik
- Vana eller vilja att arbeta internationellt med utländska leverantörer och med exportförsäljning
- Goda kunskaper i både svenska och engelska
- Körkort och möjlighet att resa i tjänsten

ANSÖKAN

I denna rekrytering samarbetar vi med SalesOnlys rekryteringskonsult Kajsa Sandén. Önskas ytterligare information kring tjänsten är du välkommen att kontakta Kajsa, på tel: 0735-21 65 31 eller via mail: kajsa.sanden@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](#)", som tar dig till vår hemsida www.salesonly.se

Varmt välkommen!

OM ADIGO

Adigo erbjuder unika och utvalda elektromekaniska lösningar. Adigo har ett brett utbud av elektromekaniska lösningar till kunder som ställer höga krav inom HMI, sensorer och switchar, AC kompressorer samt elmotorer, växlar och styrelektronik. I de flesta uppdrag anpassar Adigo unika lösningar för sina nationella och internationella kunder, vilket innebär att Adigo tillför innovativa funktioner som standardprodukter inte klarar av, ofta i krävande miljöer. Vi kan effektivisera

produktionen hos våra uppdragsgivare, samtidigt som vårt nytänkande kan bidra med ett ökat värde för användaren.

Adigo ingår i Addtech gruppen – Addtech Power Solutions

Addtech är en teknikhandelskoncern som utvecklar och säljer högteknologiska komponenter och system till industriföretag och servicenäring. Addtech har sin bas i nordisk industri men agerar internationellt. Tyngdpunkten ligger i Norden, men marknaderna utanför de nordiska länderna har haft en positiv utveckling och har ökat i betydelse. Förutom en egen verksamhet i ett 20-tal länder, tillkommer export till ytterligare ett 20-tal länder.

Koncernens verksamhet bedrivs i cirka 120 dotterbolag med cirka 2000 medarbetare. Samtliga bolag strävar efter att vara marknadsledande inom sina nischer. Bolagen hålls samman av en företagskultur där affärsmannaskap och teknisk kompetens är centrala begrepp, och där det lilla bolagets flexibilitet kombineras med koncernens breda nätverk och starka finansiella resurser.

För mer info se: www.adigoab.com och www.addtech.com