



Affärsdriven säljare

Ytbehandling

Som säljare hos oss får du en dynamisk vardag med högt tempo och utvecklande kundrelationer i ledande bolag inom svensk tillverkningsindustri. I rollen arbetar du med försäljning av maskiner, material, reservdelar likväl som hela systemlösningar inom områdena industriell rengöring, blästring, balansering och trumling. I kunderbjudandet ingår även service. Den ständiga drivkraften i vårt företag är att vara innovativa och arbeta med kundpassade lösningar med hög kvalitet. Din förmåga att ge kunden det lilla extra med hjälp av problemlösning är en framgångsfaktor. Det finns även utrymme att ta in nya produkter i vårt sortiment och vi välkomnar därför att du tar initiativ och kommer med egna idéer på hur vi kan utveckla vårt erbjudande för att möta kundernas behov. I tjänsten ingår resor både i och utanför Sverige.

Du ansvarar för att utveckla befintliga och nya kunder och arbetar självständigt och strukturerat med hela försäljningsprocessen från upphandling från utländska leverantörer till leverans av utrustning/reservdelar och installation hos slutkund. Det är självklart för oss att alltid samarbeta med marknadsledande leverantörer så att vi kan hjälpa svensk industri att bli ännu mer konkurrenskraftig.

KMC har en företagskultur som uppmuntrar till samarbete och gemenskap. Sambesök med säljare inom andra segment är vanligt förekommande och vi hjälps åt i projekt. Utöver ditt primära försäljningsansvar finns även möjlighet att bredda dig genom att ansvara för vissa produktområden, miljö eller olika marknadsrelaterade frågor. Våra medarbetare trivs och stannar länge i bolaget.

Du är kommersiellt inriktad, tekniskt lagd och har passion för att sälja. Vi söker dig som har teknisk utbildning på minst gymnasienivå och gärna erfarenhet av försäljning mot slutkunder inom industrin eller liknande. Erfarenhet av industriella maskiner inom industriell rengöring, blästring, balansering eller trumling är givetvis något vi ser som extra meriterande men inget krav. Vi tror att din personlighet och ditt tekniska intresse är viktigare än din exakta bakgrund. Vi kommer att ge dig all utbildning och stöd du behöver för att bli framgångsrik hos oss.

Vill du bli en av oss? Välkommen då med din ansökan, personligt brev och cv, via www.mercuriurval.se (ref.nr SE-11269) snarast. Frågor besvaras av ansvarig konsult på Mercuri Urval, Mats Wärnling på tel. 0709-856363.



Företag
KMC AB

Tjänst
Affärsdriven säljare

Företagets hemsida
www.kmc.se

Placering
Stockholm

Referensnummer
SE-11269

Datum för publicering
23.06.2016

KMC har funnits i 30 år och är branschledande inom segmentet utrustning för mekanisk ytbehandling och ytrensning till svensk tillverkningsindustri. Bolagets produkter och tjänster är indelade inom fyra specialområden; blästring, trumling, industriell rengöring och balansering. Man har en omsättning på ca 70 MSEK och har 16 anställda. Bolaget har sitt huvudkontor i Stockholm/Järfälla plus två kontor i Södra Sverige, Växjö och Halmstad. På kontoret i Stockholm finns ett tiotal personer inklusive 4 säljare och VD. KMC tillhör den börsnoterade industrikoncernen Addtech www.addtech.se som har verksamhet både i Sverige och internationellt. Läs gärna mer om oss på www.kmc.se. Till vårt kontor i Järfälla behöver vi nu tillsätta en helt ny tjänst.