



## Rutab söker en säljare till affärsområde industri

Rutab AB är idag verksam inom elektrotekniskt material och är marknadsledande i Sverige inom kabelförskruvningar, genomföringar samt skyddsslang för kabel. Verksamheten bedrivs främst i Sverige, Norge och Finland och omsätter cirka 160 Mkr. Bolaget präglas av hög tillväxttakt, god lönsamhet och innovationskraft. Rutabs ägare är långsiktiga och finansiellt starka. Försäljningen sker till elgrossister, installatörer samt till kunder inom Industri/OEM. Läs mer om oss på [www.rutab.se](http://www.rutab.se)

### Jobbet som säljare

I den aktuella rollen ansvarar du för försäljningen av Rutabs produkter och tjänster inom affärsområdet Industri. Fokusprodukterna är kabel, skyddsslang, samt förskruvning/genomföring. Kundbearbetningen sker både mot elgrossister och svenska industriföretag. Med utgångspunkt från vårt kontor i Stockholm, alternativt hemmakontor, bearbetar du kunder i främst Stockholm/Mälardalen. Det förekommer även kundbesök norrut i landet. Tjänsten rapporterar till Affärsområdeschef Industri.

### Vad erbjuder vi dig?

Hos Rutab får du jobba i ett ledande företag i sin nisch. Du får jobba med stimulerande och varierande arbetsuppgifter och blir en viktig spelare i vår fortsatta utveckling. Din roll är fri med både stort ansvar och stora befogenheter. Hos oss har du stora möjligheter att utvecklas inom försäljning och du får jobba med spännande, stora, industrikunder och återförsäljare.

### Vi letar efter dig som:

- Har minst tre års erfarenhet av teknisk försäljning mot grossister och/eller industrikunder
- 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 jobbat inom kabelområdet

### Din personlighet

Du är trygg i dig själv, prestigelös och har förmåga att skapa goda relationer med beslutsfattare på olika nivåer. Då rollen är självständig har du en stor inre motivationskraft och trivs med att arbeta mot mål samt uppfylla dem. Koncernen 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)