

Försäljningsingenjör med produktchefsansvar

Aratron AB bildades 1971 och ingår idag i Addtech-koncernen som är registrerat på Stockholms Fondbörs. Aratron har idag drygt 35 anställda, varav närmare hälften är utbildade applikationsingenjörer och produktspecialister. Att ingå i Addtech koncernen innebär det lilla företagets flexibilitet, platta organisation och obyråkratiska hållning tillsammans med det stora företagets resurser, nätverkande och karriärmöjligheter. Aratron är i grunden ett handelsbolag men har även egen produktion och förädling/montering med syfte att skapa mervärde, flexibilitet och handlingsutrymme i engagemanget för kunden.

Roll & Ansvar

Till vår enhet inom Automation söker vi en försäljningsingenjör med ansvar för att driva och utveckla försäljningen av Aratrons egenutvecklade linjärenheter. Du föreslår lösningar för kunder och har en kontinuerlig nära dialog med våra leverantörer kring olika kundlösningar. Du kommer även i rollen som produktchef att få ett ansvar för några utvalda leverantörer. Allt detta ger befattningen en stor bredd avseende kontaktytor, variation och ansvar.

Som försäljningsingenjör förväntas du även ha ett tillräckligt tekniskt kunnande för att kunna agera som produktspecialist tillsammans med support från våra leverantörer. Inledningsvis kommer du att få ett segment med en befintlig kundstock att bearbeta. Nykundsbearbetning ingår i rollen, men en stor del av din energi ägnas även åt att stärka relationen och utveckla affärsmöjligheterna med befintliga kunder. Du förväntas resa för att besöka kunder ca 1 vecka per månad och arbeta från kontoret övrig tid.

Vi söker dig som vill utvecklas till att bli Aratrons framtida teknikspecialist inom systemförsäljning och automation.

Vi söker dig med följande kompetens och erfarenhet

- Relevant ingenjörsutbildning på gymnasie- eller högskolenivå.
- Goda kunskaper i svenska och engelska i tal och skrift.
- Allmänt god datorvana. Kunskaper i Microsoft Office.
- Allmänna kunskaper om säljprocessen både i teori och praktik.
- Flerårig arbetslivserfarenhet inom "teknisk försäljning" och/eller som teknikkonsult
- Erfarenhet från systemförsäljning, automation och mekatronik

Personliga egenskaper

- Hög ambitionsnivå med vilja att åstadkomma resultat.
- Proaktiv med egna initiativ och självgående personlighet.
- Utåtriktad, positiv, gillar att träffa och prata med människor.
- Tekniskt intresserad.
- Bra på att samarbeta och kommunicera.
- Redo för nya utmaningar och vilja att fortsätta utvecklas inom teknik-/försäljningsyrket.

I denna rekrytering samarbetar vi med Heartpace AB. Skicka din ansökan så snart du har möjlighet till rekrytering@heartpace.com. Intervjuer och urvalsarbete kommer att ske löpande. Vid frågor om tjänsten, kontakta gärna vår konsult Henrik Nordlund på 08-545 159 75.