

Försäljningsingenjör med stora utvecklingsmöjligheter

Aratron AB bildades 1971 och ingår idag i Addtech-koncernen som är registrerat på Stockholms Fondbörs. Aratron har idag drygt 30 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

Som försäljningsingenjör är du ansvarig för att driva och utveckla relationer och försäljning gentemot kunder på ett specifikt distrikt. Du skapar själv offerter, kundavtal och logistiklösningar, samt bokar dina besök, följer upp och utvärderar. Du föreslår lösningar för kunder och har en kontinuerlig nära dialog med våra leverantörer kring olika kundlösningar. 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 större delen av din energi ägnas 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 inom Aratron och för rätt person finns goda möjligheter till en ledande roll med personalansvar på något års sikt.

Vi söker dig med följande kompetens och erfarenhet

- Relevant ingenjörsutbildning på gymnasie- eller högskolenivå.
- Goda kunskaper i svenska och engelska i tal och skrift. Kunskaper i tyska är en merit.
- Allmänt god datorvana. Kunskaper i Microsoft Office.
- Allmänna kunskaper om säljprocessen både i teori och praktik.
- Flerårig arbetslivserfarenhet inom "teknisk försäljning" och/eller teknikkonsultrollen för mekaniska komponenter.
- Bransch- och marknadserfarenhet från svensk industri inom materialhantering, förpackningsmaskiner och medicinteknik.

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.