



Caldaro, www.caldaro.com, etablerades 1993 och är i dag ett framgångsrikt och ledande företag inom OEM av kundanpassade MMI-(Man-Machine-Interface) och MMF- (Machine-Motion-Feedback) lösningar. Vi anpassar våra produkter till olika styr- eller kontrollsystem för krävande industrikunder i Skandinavien och norra Europa. I november 2012 startades Caldaro Inc. i Chicago, USA, för att möta efterfrågan i Nord- och Sydamerika. Caldaro ingår i den börsnoterade koncernen Addtech, www.addtech.com, med en industriell historia sedan 1906.

Caldaro är ett ungt och framgångsrikt företag som lägger stor tonvikt på trivsel och gemenskap. Vi är i dagsläget 20 anställda och är belägna i trevliga lokaler på Kungsholmen.

Internationell försäljningsingenjör till vinnande team!

Caldaro är idag ett av Sveriges mest intressanta teknikföretag. Med en mycket stark tillväxt och vind i seglen har vi etablerat oss som den främsta aktören inom vår nisch. Vi arbetar i en spännande teknisk miljö med innovativa kundanpassade lösningar. Caldaro har under många år växt kraftigt och trenden fortsätter. Till vårt framgångsrika säljteam behöver vi därför stärka upp med fler talanger och söker ytterligare en Försäljningsingenjör för bearbetning av någon av Caldaros internationella marknader.

Som Försäljningsingenjör hos Caldaro arbetar du strategiskt och bygger långsiktiga relationer med större industriella kunder, som ställer höga krav på kvalitet och professionalism. Du kommer snabbt att få ansvar för egna kunder. Tillsammans med dem kommer du att utveckla och ta fram nya produkter såsom pedaler, joysticks och sensorer med olika teknik för styrning och övervakning av krävande industriapplikationer exempelvis för grävmaskiner, gruvmaskiner, kranar osv. Arbetet sker ofta i projektform tillsammans med våra kunder och du ansvarar även för kontakter med våra leverantörer och samarbetspartners som i huvudsak finns i Japan och Sverige. Du kommer att ingå i ett erfaret och sammansvetsat team och du kommer kontinuerligt att få utbildning både internt och externt.

I ditt arbete ansvarar du för hela säljprocessen från den första uppsökande kontakten till avslut. Som person är du därför utåtriktad och trivs med många externa kontakter. Du besitter en stor egen initiativkraft och kan arbeta självständigt. Att göra affärer och att nå goda resultat är något du drivs av, och du har även tålamod och gör ett gediget och kvalitativt arbete.

Vi söker främst dig som har erfarenhet av teknisk lösningsförsäljning gentemot större industriella kunder. Din utbildningsbakgrund är högskole- / civilingenjör, med relevant inriktning. Du har utmärkta kunskaper i det svenska och engelska språket. Kunskaper i tyska är meriterande.

Du är varmt välkommen med din ansökan till rekrytering@heartpace.com. Vid frågor kan du kontakta Henrik Nordlund på 08-545 159 75.