

STIGAB söker en teknisk säljare

STIGAB är ett företag i Addtech koncernen med ett tiotal medarbetare beläget i Slagsta Strand strax söder om Stockholm. Vår "litenhet" sätter den personliga kontakten och engagemanget i fokus. Detta i kombination med ett stort utbud av exklusiva produkter, möjlighet till produkt-anpassningar och bra logistik, gör att våra kunder får det bästa av två världar – en liten och passionerad leverantör, men med de stora produkterna.

STIGAB har en omsättning på +100 MKR och har över 600 aktiva kunder inom branscherna medicin, fordon, industri och försvar – allt från lokala småföretag till multinationella koncerner. En sak har de alla gemensamt – högt ställda krav på kunskap, kvalitet och leveranssäkerhet.

Läs mer på www.stigab.se

Vi erbjuder

- En viktig säljroll i ett tillväxtbolag, som ingår i den välmående koncernen, Addtech
- Engagerade kollegor med stort kundfokus i en trivsamt arbetsmiljö
- Öppet klimat, där vi värdesätter dina initiativ, tankar och idéer för att förbättra vårt arbetssätt.

Vi söker en

Teknisk säljare / Försäljningsingenjör som har gedigen erfarenhet av kvalificerad försäljning av tekniklösningar mot företag i vår bransch och/eller andra relevanta områden. Du drivs av viljan att utveckla affärer, är duktig på att bygga relationer och du har stor förmåga att identifiera kunders utvecklingsbehov samt bakomliggande drivkrafter kopplat till affärsnyttan.

Ditt ansvar

Vi är ett litet bolag som är duktiga på att arbeta tillsammans. Tjänsten omfattar ansvar för att utveckla både befintliga och nya kunder samt äga produktansvar för några av våra internationella leverantörer.

Din arbetsplats

Din marknad är Sverige. Du kommer över tid att vara ungefär 5-8 dagar per månad ute på fältet utöver din tid på kontoret i Slagsta Strand söder om Kungens kurva i Stockholm.

Om dig - utbildning, kunskaper och personliga egenskaper

- Gymnasial el. högre utbildning inom elektronik / el
- Kommunikativ, språkligt flytande på svenska och engelska i tal och skrift är viktigt då vi arbetar med både svenska och internationella leverantörer & kunder
- Du har dokumenterade framgångar som säljare
- Personliga egenskaper: måldriven, lösningsorienterad, strukturerad lagspelare som är nyfiken och intresserad av att följa med i utvecklingen i vår bransch
- Du är strukturerad och proaktiv med god planeringsförmåga och ett starkt engagemang

ANSÖKAN

Sänd din ansökan till info@stigab.se