

Pulsteknik söker en lösningsorienterad teknisk säljare

Pulsteknik levererar driftsäkra elkomponenter för krävande miljöer med höga krav på säkerhet till industrin inom OEM, Ex-materiel och automation. Pulsteknik arbetar med unika lösningar för en rad olika branscher/tillämpningar såsom energisektorn, fartyg, medicinsk utrustning, hissar, process-industri, raffinaderier, offshore, OEM-byggare, kranar och andra mobila enheter. Pulsteknik AB startade som ett familjeföretag 1965 och förvärvades 2017 av börsnoterade Addtech AB.

Läs mer på www.pulsteknik.se

Vi erbjuder

- En viktig säljroll i ett tillväxtbolag, som ingår i en välmående koncern – *Addtech*
- Vidareutveckling – löpande utbildning är en viktig del av vår framgång
- Engagerade kollegor med stort kundfokus i en trivsamt arbetsmiljö

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 av att utveckla affärer, du är duktig på att bygga relationer och du har stor förmåga att identifiera kunders utvecklingsbehov och bakomliggande drivkrafter kopplat till affärsnytta.

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. Som produktägare kommer du också att utgöra ett presale stöd gentemot kollegor och företagskunder.

Din arbetsplats

Din marknad är Sverige. Du kommer över tid att vara ungefär lika delar ute på fältet och på kontoret i Göteborg. Kundbesök kan planeras så att alla dagar på fältet inte behöver medföra övernattnings på hotell.

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
- Vi förutsätter att du är allmänt digital och IT-van.

Känner du igen dig av beskrivningen ovan, då ser vi fram emot din ansökan. *Välkommen!*

ANSÖKAN

I denna rekrytering samarbetar vi med SalesOnlys rekryteringskonsult Kajsa Sandén. Vill du ha mer information kring tjänsten är du välkommen att kontakta Kajsa Sandén, på tel: +46 735-21 65 31 eller via mejl: kajsa.sanden@salesonly.se. Alla ansökningar och kontakter behandlas konfidentiellt. Intervjuer sker löpande och vi ser fram emot din ansökan så snart som möjligt.