



Pulsteknik levererar produkter och unika lösningar för industrin inom OEM, Ex-materiel och automation. I de mest krävande situationerna där det behövs driftsäkra elkomponenter har Pulsteknik produkter och lösningar för en rad olika branscher/tillämpningar såsom energisektorn, fartyg, medicinsk utrustning, hissar, processindustri, raffinaderier, offshore, kranar och andra mobila enheter men också för OEM-byggare som behöver säkra lösningar. Pulsteknik AB startade som ett familjeföretag 1965 och förvärvades 2017 av börsnoterade Addtech AB. För den fortsatta expansionen skall nu en ny VD rekryteras som ska vara med och driva företagets resa framåt. Läs mer på www.pulsteknik.se

Säljfokuserad VD

Som Verkställande Direktör på Pulsteknik AB leder och utvecklar du verksamheten med fullt ansvar för försäljning, resultat och personal. Tydligt fokus för bolaget är fortsatt tillväxt och utveckling av affären. Verksamheten är lönsam och har god potential för att utvecklas ytterligare. Den viktigaste delen i rollen är att strategiskt och operativt leda försäljningen. Du är själv aktivt delaktig i försäljningsarbetet, från proaktiv säljplanering till kundmöten, avtalskrivning etc tillsammans med den tekniskt kunniga säljavdelningen. Målet är också att arbeta närmare leverantörerna och bli mer synliga på marknaden. I rollen ingår även att bygga och inspirera ett framgångsrikt team inom hela organisationen.

Du har totalansvar för verksamheten som idag består av 11 medarbetare och har en omsättning på 50 miljoner med god lönsamhet och nöjda kunder. Du leder även det strategiska arbetet parallellt med det operativa säljarbetet. I rollen har du nära dialog med kunder, medarbetare och viktiga internationella leverantörer. Rollen utgår från kontoret i Göteborg men innebär resor till kunder samt till huvudleverantörer i Europa. Du rapporterar till styrelsen.

Vi erbjuder

En spännande tjänst i ett mindre företag som har stora möjligheter till utveckling och tillväxt. Arbetsuppgifterna är ansvarsfulla och du har stora möjligheter att påverka. Du får leda en positiv grupp, bygga och vidareutveckla bolaget och därigenom skapa framgång. Inom Addtech-koncernen finns även stora utvecklingsmöjligheter framåt. Din framgång mäts i lönsamhet och tillväxt.

För att lyckas i rollen är du

- Sälj- och affärsfokuserad med bakgrund från försäljning i produktbolag
- Erfaren och omtyckt ledare
- Kunnig och intresserad av elektronik och teknik
- Affärsmässig och resultatnriktad
- Driven och aktiv beslutsfattare
- Prestigelös
- Entreprenör
- Inspirerande och entusiasmerande
- Trygg i att arbeta både på svenska och engelska
- Ingenjör eller innehar relevant teknisk utbildning

Önskas ytterligare information är du välkommen att ta kontakt med K2 Search AB, Esra Yucel tfn 0735-21 65 02 eller Camilla Helgesson 0766-202919. Ansökningar och kontakter med K2 Search behandlas konfidentiellt. Välkommen löpande. Sök tjänsten på www.k2search.se med din ansökan, intervjuer sker

