



Som Teknisk Säljare på Adigo Drives kommer du vara med att ta fram nya elmotordrivningar och HMI lösningar till framtidens elektriska fordon och maskiner. I rollen fokuserar du främst på att arbeta mot affärsområdet Arbetsfordon. Du kommer få ansvara för en kundbas som du skall bearbeta och utveckla, men det finns en tydlig förväntan att även identifiera och bearbeta nya kunder främst på den svenska marknaden.

I denna roll agerar du både teknisk säljare och i nästa steg leder utvecklingsprojekt gentemot kund vilket i praktiken innebär att du har det kommersiella ansvaret och driver affären från att identifiera behov till att hitta den bästa helhetslösningen för kunden. Detta gör du i tätt samarbete med kund, leverantörer och inte minst dina kollegor.

Då rollen innebär att du är både rådgivare och partner gentemot kund i deras utvecklingsprojekt behöver du ha stor vana vid att hantera och diskutera tekniska lösningar både med kunder och leverantörer.

För att lyckas i rollen är du självgående och har eget driv men förstår vikten av att samarbeta i ett lag. Du är trygg i din roll och har lätt att skapa förtroende på alla nivåer utifrån din tekniska kompetens, lyhördhet, analytiska ådra samt förmåga att se ett sammanhang i komplexa frågor. Framförallt är du affärsmässig i arbetet med att skapa, bygga och utveckla affären men innehar även uthålligheten som krävs för att bygga långa och positiva kundrelationer.

Du är Civilingenjör gärna inom maskin eller el alternativt innehar likvärdig teknisk bakgrund/utbildning samt har erfarenhet av försäljning och/eller projektledning från Automotive - Materialhantering - eller Arbetsfordonsbranschen. Då du hanterar internationella kontakter krävs att du talar och skriver svenska och engelska obehindrat. Placeringsort är Mölndal och du förväntas resa 1-2 dagar per vecka främst inom Sverige. Även resor till leverantörer i och utanför Europa förekommer. I rollen rapporterar du till VD.

Är du den person vi söker?

Vi erbjuder ett uppdrag i ett företag med snabba beslutsvägar och god laganda som verkar i en växande och spännande bransch. Du får ett fritt arbete där du får jobba med helheten och blir en självklar spelare i laget.

Välkommen att söka tjänsten med CV och personligt brev via www.mercuriurval.se (ref nr SE-13037) senast 13 maj 2018. Vid frågor om tjänsten, kontakta Mercuri Urvals konsult Frida Olsson, 031-333 52 14. Urval sker löpande.

Adigo Drives AB erbjuder innovativa elektromekaniska lösningar till kunder med höga krav. Bolaget tillhandahåller och anpassar bland annat elmotorer, HMI komponenter, växlar och styrelektronik till företag inom branscher som Automotive, Materialhantering, Arbetsfordon och Medicinteknik. Kunderna finns främst i Sverige, Finland, Danmark, Belgien, Tyskland och USA.

Adigo Drives har huvudkontor med montering, lager, konstruktion, administration och försäljning i Mölndal men har även försäljningskontor i Tyskland och Finland. Företaget är ett helägt dotterbolag till börsnoterade Addtech AB och ingår i affärsområdet Addtech Power Solutions. Adigo Drives har ca 20 anställda och omsätter ca SEK 100 milj.