

*Recab möjliggör. Vi får nordisk industri att fungera med innovativa lösningar inom bland annat sensorer, industriell kommunikation och skräddarsydda datorsystem. Konstruerade för att fungera dygnet runt i de mest extrema miljöer under, på och ovan jord. Recab möjliggör applikationer i världsklass.*

**Säljare inom Sensor & Vision**

## **TEKNISK SÄLJARE TILL RECAB AB**

Är du Recabs nästa säljare? Vi söker nu dig med ett tekniskt intresse för en mycket spännande säljroll hos Recab AB. Då företaget expanderar söker de ytterligare en medarbetare till sitt säljteam. Här ges du mycket goda möjligheter att använda dina säljförmågor och samtidigt lära dig otroligt mycket inom teknik!

### **INFORMATION OM UPPDRAGET**

Företaget expanderar och har för avsikt att växa de närmsta åren och söker de nu ytterligare en medarbetare till säljteamet. I rollen som säljare arbetar du med stort kundfokus genom att boka dina egna möten och vara ute hos kund för att leverera lösningar som ger mervärde för kunden. En riktigt rolig roll där du med säljdriv och tekniskt intresse får chans att lära dig otroligt mycket inom tekniska produkter. Du får samtidigt vara ute och träffa kund samt utveckla dina kompetenser inom sälj.

### **ARBETSUPPGIFTER**

Som teknisk säljare kommer du arbeta med att sälja Recabs produkter till andra företag. Recabs kunder spänner över alltifrån det lilla enmansbolaget till några av Sveriges största bolag. Du kommer, via Recabs kunddatabas, kontakta nya och befintliga kunder. Vara ute på säljmöten, delta vid mässor och arbeta för att nå uppsatt säljbudget och aktivitetsmål. Till hands har du ett team med stor teknisk kompetens där ni tillsammans kan bolla tekniska utmaningar. I rollen som säljare får du även möjlighet att kontakta heta leads som kommer in via företagets kundbrev, leverantörer och hemsida. Tjänsten inleds med en utbildningsperiod, interna system, produkter m.m. kan även vara i Sverige och utomlands hos våra leverantörer, och därefter följer du en tydlig utvecklingsplan.

Du kommer till exempel att:

- Kontakta nya och befintliga kunder i Recabs kunddatabas
- Vara ute på säljmöten runt om i Sverige
- Arbeta utefter uppsatt säljbudget och aktivitetsmål

### **VI SÖKER DIG SOM**

Har ett starkt säljdriv och ett stort tekniskt intresse. Vi ser att du har läst en teknisk utbildning eller har arbetat inom teknik sedan tidigare. Du har erfarenhet från ett servicerelaterat yrke och har driv, ambition och intresse för att ta din an rollen som säljare och affärsområdet automation. Vidare är du flytande i svenska och engelska i såväl tal som skrift samt har B-körkort.

Efterfrågade specifika kompetenser:

- Läst teknisk utbildning, alternativt arbetat inom teknik eller automation sedan tidigare
- Har ett starkt säljdriv och erfarenhet från servicerelaterat yrke
- Har B-körkort

Det är mycket meriterande om du läst utbildning inom automation, men detta är inget krav för tjänsten.

Som person är du servicemedveten, ambitiös och driven. Du är en social person som är öppen, lättsam och har lätt för att knyta an till andra. Vi tror vidare att du är en problemlösare som gärna hugger tag i utmaningar, trivs med att träffa kunder och strävar efter att utvecklas.

**Vi ser fram emot att du blir en del i vårt härliga team!**

Har du frågor är du välkommen att kontakta oss på tel. 08-626 48 40.

Sänd din ansökan till [glenn.abrahamsson@recab.com](mailto:glenn.abrahamsson@recab.com)

**START:** Omgående, enligt överenskommelse med kund

**OMFATTNING:** Heltid, tillsvidare

**UPPSKATTAD ARBETSTID:** Kontorstider, flexibelt beroende på möte med kund

**PLATS:** Sollentuna Stockholm, men du kommer att resa i tjänsten