



Tufvassons – söker en Teknisk säljare

Tufvassons är en totalleverantör inom elteknik. Vi utvecklar och säljer innovativa och pålitliga produkter inom tre affärsområden; strömförsörjning, förbindningsteknik och smarta produkter som säkrar elkvalitén. Tufvassons har en bred kundbas. Våra transformatorer används av allt från tung kraftindustri till patientnära sjukvård. Även våra kontaktdon, kablar och kablage har stor spridning. De har en given plats i tillverkningsindustrin men är också ett vanligt inslag när det gäller förbindningsteknik i extrema miljöer. Tufvassons tredje hörnpelare, elkvalité, är ett sätt för industri, banker och andra segment att minska energiförbrukningen och uppnå maximal elkvalité. Läs mer på tufvassons.se

Bakgrund

Tufvassons erbjuder allt från helhetslösningar till smala nischprodukter. Vi har ett brett sortiment av standardprodukter och till det kommer oräkneliga kundunika lösningar. Tufvassons affärsidé är enkel: genom att erbjuda pålitliga produkter med maximal livslängd bygger vi långa kundrelationer. Målet är alltid att våra produkter och vårt kunnande ska öka kundens lönsamhet.

Nu söker vi en säljare med intresse för tekniska detaljer och som brinner för att sälja både helhetsorienterade lösningar och produkter till våra olika kundgrupper. Vi har vårt huvudkontor i Sigtuna, ett säljkontor i Finland och vår produktion i Polen. Du blir en del av ett professionellt och mycket motiverat säljteam på 4 säljare.

Arbetsbeskrivning

Som säljare arbetar du aktivt med både befintliga och nya kunder. En stor del av tjänsten består i att komma ut och besöka kunderna. Du samordnar och utvecklar relationer med ansvar för försäljningstillväxt och lönsamhet. Du genomföra marknadsaktiviteter och ansvarar för offertskrivning.

Vi erbjuder ett omväxlande, självständigt och ansvarsfullt arbete, där du har möjlighet att planera din egen dag. Vi är en dynamisk arbetsplats med bra gemenskap. Sedan 2001 ingår vi i koncernen Addtech

Din profil

Vi söker dig som har utbildning inom el och elteknik. Du har även tidigare arbetserfarenhet av B2B-försäljning, gärna av elprodukter/komponenter.

Du trivs med uppsökande försäljning, samt är van vid att arbeta med både korta och långsiktiga säljprocesser. Du är kommunikativ och förstår vikten av att knyta nya kontakter och bygga långsiktiga relationer. Du är flexibel och kan leda och driva flera projekt samtidigt. Då en stor del av tjänsten består i att besöka kunder, både existerande och potentiella, trivs du med att resa och vara ute.

Som person drivs du av att leverera utmärkt service och skapa nöjda kunder. Du är social, serviceminded och organiserad.

Krav:

- Utbildning inom el
- 2-3års erfarenhet av B2B-försäljning
- Goda kunskaper i svenska och engelska, både i tal och skrift
- B-körkort

Övrigt

Region: Södra Sverige

Urval och intervjuer sker löpande varför vi gärna ser att du skickar in din ansökan så snart som möjligt.

[Sök här](#)

I denna rekrytering samarbetar Tufvassons med Kandidathuset AB. För frågor om tjänsten vänligen kontakta ansvarig konsult Frida Eklund, frida.eklund@kandidathuset.se