



KAMIC är ett teknikföretag som arbetar med försäljning, tjänster samt systemlösningar av ljus- och säkerhetsprodukter. Verksamheten är uppdelad i olika produktområden där våra fokusmarknader finns inom fastigheter, bygg och industrin. Huvudkontoret ligger i Karlstad och affärs- och produktionsverksamhet bedrivs i Sverige och Finland. Antalet anställda är 50 st och omsättningen uppgår till ca 185 MSEK. KAMIC ingår i KAMIC Group. Totalt är vi 1800 anställda verksamma i 16 länder, fördelade på ett 50-tal bolag med en samlad omsättning på ca 4,5 miljarder SEK.

Vi söker Svealands bästa säljare!

Söker du ett spännande arbete i ett etablerat företag där du kan påverka både dina arbetsdagar samt löneutveckling? Då har vi jobbet för dig! Vi söker nu en säljrepresentant som gillar teknisk försäljning och har rätt hunger och driv för att hjälpa oss att öka närvaron hos kunder och prospects i Värmland, Dalarna, Närke och västra Mälardalen.

Vi erbjuder:

En intressant och utvecklande säljtjänst där du marknadsför en bred portfölj av produkter, tjänster och lösningar kopplat till vårt favoritområde – utrymningsteknik. Du kontaktar och besöker elinstallatörer, elgrossister, elkonsulter m.fl. ger lösningsförslag och genomför säljaktiviteter i regionen. Du får stora möjligheter att arbeta fritt och påverka både dina arbetsdagar samt framtida löneutveckling. I din roll som relationsbyggare får du komplett säljstöd, fysiskt samt digitalt, samt erhåller relevant utbildning av oss för att underlätta dina arbetsuppgifter.

Du som söker:

Bör ha relevant utbildning samt god kännedom om den svenska elbranschen och dess marknad. Vi tror att du har förmågan att utveckla och upprätthålla starka kundrelationer genom att förstå köparnas behov och erbjuda rätt lösningar. Att du proaktivt kan jaga nya affärsmöjligheter och succesivt utöka kundbasen ser vi som en självklarhet. I övrigt: vi vill att du har kunskaper i Officepaketet och kan uttrycka dig väl i tal och skrift. Att du är entusiastisk och självgående med erfarenhet från tidigare tekniskt säljarbete. Självklart är du resultatorienterad i din säljroll och van att arbeta strukturerat, noggrant och med stort eget ansvar. Vi kommer att lägga stor vikt vid dina personliga egenskaper.

Placering: Örebro med omnejd eller annan ort i regionen som vi anser lämplig.

Anställningsform: Tillsvidareanställning.

Arbets tid: Dagtid, men då kundaktiviteter ibland sker kvällstid kan arbetstid förekomma efter 17.00.

Körkort: Då tjänstebil ingår i tjänsten krävs B-kort.

Lön: Enligt avtal och överenskommelse. Möjlighet att delta i vårt vinstdelningssystem.

Övriga förmåner: Tilltaget friskvårdsbidrag, hälsoundersökningar, möjlighet att teckna privat sjukförsäkring.

Tillträdesdag: Snarast. Då tjänsten rekryteras löpande skicka din ansökan omgående.

Ansökan med tillhörande CV via e-post till: mattias.voltaire@kamic.se.

Övriga frågor om tjänsten besvaras av säljledare Mattias Voltaire, ring: 0708- 67 43 33.