



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 40-tal bolag med en samlad omsättning på ca 4,5 miljarder SEK.

## Är du vår nya, vassa Key Account Manager?

Söker du ett spännande arbete i ett etablerat företag och koncern där du är med och påverkar och där du bidrar till ett säkrare samhälle? Då har vi jobbet för dig! Vi söker nu en Key Account Manager (KAM) med stor passion för försäljning, med hunger & driv och en hög kontinuerlig närvaro ute i landet, att hjälpa befintliga samt nya kunder till kloka val och trygga beslut inom EMC-området.

Elektromagnetiska störningar utgör ett osynligt hot i vår omgivning. Dessa störningar, både strålände och ledningsbundna, kan leda till skador på elektronik och i värsta fall utgöra en fara för oss människor. KAMIC är sedan länge en framträdande aktör inom EMC-sektorn. Med över 35 års erfarenhet som distributör och leverantör har vi utvecklat ett omfattande utbud av högkvalitativa produkter och lösningar som uppfyller kraven inom både den militära- och civila sektorn.

### Vill du arbeta

- i en företagskultur med goda och sunda värderingar.
- med en teknisk kvalitativ produktportfölj.
- med en produkt och lösning som gör vårt samhälle säkrare.
- i ett företag präglad av utveckling, energi, korta beslutsvägar och resultat.
- i ett företag där du starkt påverkar din, teamets och företagets framgång.
- med kollegor som brinner för sitt uppdrag, stöttar & hjälper, där humor är en del av vardagen.

### Vi erbjuder

En intressant och utvecklande tjänst där du ansvarar för att etablera nya partners och kunder likaså utvecklar befintliga kunders affärer, säljer produkter och lösningar till stor del i projektform, innefattande bland annat lågfrekventa & högfrekventa skärmade rum, RÖS-skyddade säkerhetsskåp med EMP-skydd e.t.c. tillhörande vårt affärsområde EMC rum & skåp. Du kommer att ansvara för att bygga upp nya segment, målgrupper och kunder såsom industri, militär, myndigheter, high risk sites, bank, sjukhus, telecom m.m. Genom aktiv marknadsbearbetning och kundmöten med hög frekvens så är ditt ansvar att sälja in våra produkter, lösningar och avtal, utveckla befintliga och nya affärer och säkerställa bästa kundvård. Affärsområde EMC skåp & rum har stora tillväxtpotentialer både i Sverige, Norden samt i Europa och förväntningarna är stora på att utveckla detta produktsortiment avsevärt de kommande åren.

Du kommer att ha stora möjligheter att arbeta fritt och själv påverka dina arbetsdagar. Ett stort förtroende ges till frihet under ansvar.

### Kvalifikationer

Vi söker dig som har tidigare erfarenhet från försäljning, är van att göra ingående behovsanalyser, förstå och rekommendera rätt produkt och utförande för aktuellt behov. Att du älskar försäljning och har en passion för att göra affärer ser vi som en självklarhet samt att du är en lagspelare och vill bidra till att vi blir ett framgångsrikt team. Vi värderar högt att du har vilja och attityd att utvecklas ihop med verksamheten och att du är positiv, lojal och passionerad i att få vara med och bidra och påverka resan. Som person är du utåtriktad och karismatisk med god initiativförmåga. Du är självständig med integritet samtidigt som du har god samarbetsförmåga. Du ska vara målinriktad, flexibel med förmåga att driva och prioritera affärsmöjligheter. Du är resultatorienterad, har god ordning & reda, tydlig planläggning av aktiviteter, bevakning och uppföljning av egna resultat vs. mål. Vi kommer att lägga stor vikt vid dina personliga egenskaper.

För att lyckas i ditt uppdrag är förutsättningar att du är:

- Proaktiv och engagerad.
- Affärsmannamässig.
- Energisk och självgående.
- Vinnarinstinkt.
- Strukturerad och noggrann.
- God analytisk förmåga.
- Positiv, lojal och en lagspelare.

Att hantera projekt, projektledning av mindre och större projekt från start till avslut, ses som en självklarhet.

#### **Du som söker**

Bör ha relevant utbildning, god erfarenhet av försäljning, tekniskt intresse, stark vilja och driv av försäljning samt förmågan att kunna utveckla och effektivisera vardagen.

- Goda kunskaper i svenska och engelska i tal och skrift.
- Affärs- samt erfarenhet av CRM-system.
- Goda kunskaper i Officepaketet.
- Erfarenhet och glädjen av att driva projektarbete.
- Projekteringskunskaper, CAD.

**Placering:** Stockholm, beroende på kandidat kan annan geografisk placering diskuteras.

**Kontor:** Stockholm alternativt annat KAMIC-kontor eller hemmakontor (Hybrid).

**Anställningsform:** Tillsvidareanställning.

**Arbetsid:** Heltid, ca 2-3 dagars resa/vecka (ca 30 - 50 övernattningar/år), resor inom Sverige framför allt. Norden och Europa kan förekomma.

**Körkort:** Då tjänstebil ingår i tjänsten krävs giltigt B-kort

**Lön:** Enligt 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-mail till: [jonas.eriksson@kamic.se](mailto:jonas.eriksson@kamic.se)

Då vi är ett säkerhetsföretag och våra kunder oftast är detsamma, så kommer bakgrundskontroll att göras innan en eventuell anställning.

Övriga frågor om tjänsten besvaras av Jonas Eriksson/ Global Business Director EMC, 0705-665110.

**Är du mannen eller kvinnan för uppdraget? Välkommen att söka tjänsten!**