

## Vi söker en driven säljare av mätinstrument till Stockholm/ Mälardalen

Har du en passion för försäljning och teknik? Vill du vara en del av ett härligt team som erbjuder mätinstrumentlösningar till proffsmarknaden? Vi söker nu en resultatorienterad säljare med rätt hunger och driv för att hjälpa oss att expandera vår närvaro och leverera mätinstrument av hög kvalitet till våra kunder och prospects i östra Sverige.

### Vi erbjuder:

Ett intressant och utvecklande arbete inom en internationell koncern där du marknadsför en bred portfölj av mätinstrument för proffsmarknaden. Du kontaktar och besöker elinstallatörer, elgrossister, industrikunder m.fl. ger produktförslag och genomför säljaktiviteter i regionen. I din roll som relationsbyggare får du allt tänkbart säljstöd, fysiskt samt digitalt, samt erhåller relevant utbildning för att underlätta ditt arbete på fältet. Du ges stora möjligheter att arbeta fritt och påverka både dina arbetsdagar samt löneutveckling.

### Du som söker:

Har relevant utbildning samt gärna 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 självklart. I övrigt: vi ser 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 säljarbete. En merit om det är från liknande teknisk försäljning. Självklart är du resultatorienterad i din säljroll och van att arbeta strukturerat, noggrant och med stort eget ansvar.

**Placering:** Ort i den beskrivna regionen.

**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:** Friskvårdsbidrag, årliga hälsoundersökningar, möjlighet att teckna privat sjukförsäkring.

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

Ansökan med tillhörande CV via e-post till: [rekrytering@kamic.se](mailto:rekrytering@kamic.se).

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