

Resande försäljningsingenjör – mät- och analysinstrument

Brinner du för försäljning och vill arbeta med tekniskt avancerad instrumentering? Vill du arbeta mot processindustrin, ha frihet under ansvar och drivs av att skapa långsiktiga kundrelationer? Då är detta rätt möjlighet för dig.

Arbetsuppgifter

Som teknisk säljare på OmniProcess kommer du att arbeta med försäljning av bland annat vätske- och gasanalys inom ditt geografiska område. I denna roll ansvarar man för försäljningsutvecklingen avseende ett antal produkter och välrenommerade varumärken inom områdena ph-konduktivitet, viskositet, vattenkvalitet, densitet, fotometri, turbiditet samt gasanalys. Även annan processrelaterad instrumentering ur OmniProcess produktsortiment kan komma ifråga.

Du har det övergripande ansvaret avseende instrumenteringen i ditt distrikt. Detta innebär att säkerställa försäljningsutvecklingen för det aktuella produktsortimentet. Du driver försäljning mot egna kunder och föreslår aktivt helhetslösningar med utgångspunkt i kundernas behov. För att lyckas krävs genuin förståelse för olika behov avseende flöden och analys inom processindustri som är det primära kundsegmentet.

Kvalifikationer

Vi tror att du har en teknisk utbildningsbakgrund som exempelvis 4-årig teknisk linje, högskoleingenjör eller motsvarande. Vi tror vidare att du har processteknisk erfarenhet om 3 till 5 år. Har du dessutom erfarenhet av att jobba med försäljning, speciellt mot processindustrin är detta starkt meriterande.

Som person är du resultatinriktad, sätter upp höga mål för dig själv och arbetar hårt för att uppnå målen. Räkna med ett frekvent resande och med minst 30 övernattningar per år. Eftersom de flesta av leverantörerna är internationella är goda kunskaper i engelska i tal och skrift ett krav.

Du är lämpligen bosatt inom pendlingsavstånd till Stockholm. Alternativa orter är Göteborg, Malmö eller annan ort i södra Sverige som ligger på bra kommunikationsavstånd till våra kunder. B-körkort är ett krav.

För mer information och för att lämna din ansökan och ditt CV, märk ansökan i ämnes-rad "OmniProcess säljare", kontakta Lars-Åke Hägglund
Försäljningschef Analysinstrument.

Tel: 060-55 40 20

E-mail: lars-ake.hagglund@omniprocess.se

Om OmniProcess

OmniProcess har 29 medarbetare och representerar ledande leverantörer inom mät- och analysinstrumentering på i huvudsak den svenska marknaden. Det breda utbudet av instrument är anpassat för bl.a. processindustrin och kemiska laboratorier. Utefter kundernas behov tar vi fram kundanpassade och kostnadseffektiva systemförslag baserad på vårt utbud av tryck- nivå, flödesmätare, gas- och vätskeanalytatorer och laboratorieinstrument. Vårt huvudkontor finns i Solna, Stockholm men vi finns representerade på ytterligare nio orter i Sverige. OmniProcess ingår i Addtech-koncernen och affärsområdet Industrial Process.