



Rutab söker en säljare till affärsområde Industri för sydvästra delarna av Sverige

Rutab AB är idag verksamt inom elektrotekniskt material och är marknadsledande i Sverige inom kabelförskruvningar, genomföringar, skyddsslang för kabel samt är en mycket stark aktör inom maskinkabel. Verksamheten bedrivs främst i Sverige och omsätter cirka 170 Mkr. Bolaget präglas av hög tillväxttakt, god lönsamhet och innovationskraft. Rutabs ägare är långsiktiga och finansiellt starka. Försäljningen sker till elgrossister, installatörer samt till kunder inom Industri/OEM. Läs mer om oss på www.rutab.se

Jobbet som säljare

I den aktuella rollen ansvarar du för försäljningen av Rutabs produkter och tjänster inom affärsområdet Industri. Fokusprodukterna är förskruvningar/genomföringar, kabel och skyddsslang. Kundbearbetningen sker både mot elgrossister och mot industri/OEM. Säljaren är rådgivare och problemlösare åt sina kunder så det är viktigt att du kan anpassa dig till olika kontaktytor, förstår olika behov och skapar långsiktiga relationer. Med utgångspunkt helst från vårt kontor i Nässjö eller Helsingborg, bearbetar du kunder i sydvästra delarna av Sverige. Tjänsten rapporterar till Affärsområdeschef Industri.

Vad erbjuder vi dig?

Hos Rutab får du jobba i ett ledande företag i sin nisch. Du får jobba med stimulerande och varierande arbetsuppgifter och blir en viktig spelare i vår fortsatta utveckling. Din roll är fri med både stort ansvar och stora befogenheter. Hos oss har du stora möjligheter att utvecklas inom försäljning och du får jobba med spännande projekt och kunder.

Vi letar efter dig som:

- Har några års erfarenhet av teknisk försäljning B2B, gärna mot grossister eller OEM/maskinbyggare.
- Du är tekniskt intresserad och tekniskt lagd.
- Är social, självgående, initiativrik och arbetar strukturerat.
- Har affären i fokus, är förtroendeingivande och bra på att skapa långsiktiga relationer.
- Du är driven och trivs i ett högt tempo.
- Har B-körkort.

Din personlighet

Du är trygg i dig själv, prestigelös och har förmåga att skapa goda relationer med beslutsfattare på olika nivåer. Då rollen är självständig har du en stor inre motivationskraft och trivs med att arbeta mot mål samt uppfylla dem. Koncernen präglas av engagemang, nyfikenhet, korta beslutsvägar och högt i tak. Det är viktigt att du trivs och vill jobba i en sådan miljö.

Ansökan

Önskas ytterligare information kring tjänsten är du välkommen att kontakta Mikael Brunell på telefon 070-108 80 60. Din ansökan skickar du till Mikael Brunell på email: mikael.brunell@rutab.se Intervjuer och urval sker löpande så skicka in din ansökan så snart som möjligt.