

Stig Wahlström Automatik AB, med en omsättning på ca 45 MSEK och 15 anställda, ingår i Addtechkoncernen som är en teknikhandelskoncern som tillför både tekniskt och ekonomiskt mervärde i länken mellan tillverkare och kund. Kunderna finns främst inom tillverkande industri och infrastruktur. Addtech har cirka 2 000 anställda i ungefär 120 dotterbolag som drivs under egna varumärken. Koncernen omsätter cirka 7,5 miljarder SEK. Addtechaktien är noterad på Nasdaq Stockholm.

På Stig Wahlström Automatik AB, skapar vi nya möjligheter genom hög kompetens, lång erfarenhet, hög servicenivå och vår förmåga att lösa kundernas utmaningar. Våra samarbeten med världsledande sensortillverkare möjliggör högkvalitativa lösningar för mätning, styrning och reglering av tryck, flöde, nivå, temperatur och annan mekanisk mätteknik.

Stig Wahlström Automatik söker Försäljningschef

Vi erbjuder:

På Stig Wahlström får du arbeta i en kreativ och inspirationsrik miljö med seriösa och kunniga medarbetare. Sedan starten 1951 har Stig Wahlström varit en pålitlig leverantör till kunder inom svensk industri. Vårt varumärke är starkt och vi har en god position på marknaden med goda referenskunder. Vi sitter (inom kort) i helt nyrenoverade fräscha lokaler i Farsta.

Arbetsuppgifter:

Som försäljningschef arbetar du tillsammans med övriga företagets ledning och VD för att driva företagets utveckling. Du arbetar med att utveckla affärsrelationer med företagets befintliga och nya kunder. Du leder delar av försäljningsavdelningens arbete och är starkt bidragande till att hitta nya affärsmöjligheter.

Stig Wahlström Automatiks säljorganisation befinner sig i en förändringsprocess och vi behöver stärka organisationen med en driven och resultatinkriktad ledare. Som försäljningschef driver och leder du denna förändringsprocess tillsammans med övriga ledningen.

Din profil:

Du har tidigare arbetat med teknisk OEM-försäljning gentemot svensk industri. Du är van vid att hantera tekniska diskussioner med kundernas utvecklingsavdelningar såväl som att hålla presentationer för kundernas ledningar. Du är van vid försäljning av kundanpassade lösningar med hög teknisk nivå. Utöver egen försäljningserfarenhet har du även haft en mera ansvarfull ledarroll som projektledare, teamledare, säljchef eller liknande under ett antal år.

Som person har du en social förmåga och trivs med att ta nya kontakter. Du har ett coachande ledarskap och drivs av att skapa affärsmöjligheter och nå resultat.

Din ansökan:

I denna rekrytering samarbetar vi med Heartpace AB. Skicka din ansökan till rekrytering@heartpace.com. Vid frågor, kontakta gärna rekryteringskonsult Henrik Nordlund på 0739-605950.