

Teknisk säljare till Sensor ECS



Sensor ECS ingår i koncernen SCN Group och tillsammans är vi ett 30-tal anställda varav ca 20 som arbetar utifrån huvudkontoret i Upplands Väsby. Idag finns Sensor ECS etablerade i Sverige och Danmark och målet är att öppna upp lokala kontor i Norge och Finland inom en snar framtid. Alla våra anställda har lång branscherfarenhet och är specialiserade på kundanpassade produkter och lösningar. De leverantörer vi representerar är väletablerade på den europeiska embeddedmarknaden och har noga valts ut för att möta våra kunders höga förväntningar på kvalitet, leveranssäkerhet, prisnivå och service. Med starka resurser inom montering, installation, funktionstest och support är vårt mål att bli er kompletta helhetsleverantör. Du kan läsa mer om företaget på deras hemsida www.sensorecs.se

Account Manager till Sensor ECS

Jobway söker för Sensor ECS räkning en drivande Account Manager. Företaget ingår i Addtech-koncernen och på huvudkontoret i Upplands Väsby sitter de tillsammans med Sensor Control Nordic ett 30 tal anställda. Idag finns Sensor ECS etablerade i Sverige och Danmark och inom en snar framtid är målet att öppna upp lokala kontor i Norge och Finland. Alla våra anställda har lång branscherfarenhet och är specialiserade på kundanpassade produkter och lösningar. De leverantörer vi representerar är väletablerade på den europeiska embeddedmarknaden och har noga valts ut för att möta våra kunders höga förväntningar på kvalitet, leveranssäkerhet, prisnivå och service. Med starka resurser inom montering, installation, funktionstest och support är vårt mål att bli kundernas kompletta helhetsleverantör.

Vi blir större och är nu redo att utöka vårt team med ytterligare en driven

Account Manager

Som Account Manager hos Sensor ECS kommer du att utveckla en befintlig kundstock och även ansvara för prospektering och bearbetning av nya kunder. Fokus kommer att ligga på att skapa långsiktiga relationer och då säljcykeln kan variera i tid gäller det att kunna hantera flera processer parallellt. Du kommer att få ansvara för och bearbeta distriktet Mellan eller Norra Sverige, vilket innebär mycket resande i arbetet.

Produkterna vi säljer är snarlika vanliga PC-produkter men är designade för att klara tuffare miljöer och har en mycket längre produktionslivslängd. Våra fokusprodukter är enkorts datorer, lagringsmedia, industriella datorer, embedded displayer samt medicinskt godkända PC-produkter. Våra kunder finns inom medicinsk teknik,

fordonssystem, försvar och test- & mätbranschen för att nämna några.

Kvalifikationer

- Minst två års erfarenhet av B2B-försäljning
- Erfarenhet av resande försäljning mot företag
- B-körkort
- Svenska och engelska i tal och skrift
- Meriterande om du har erfarenhet från försäljning inom branschen

Som person ser vi att du är orädd och målfokuserad. Du är van vid att arbeta självständigt, trivs att arbeta i ett högt tempo och kan driva flera affärer samtidigt. Du tänker lösningorienterat och har förmågan att se tjänster och produkter ur ett långsiktigt perspektiv hos kunden. Att arbeta mot utmanande mål är något som motiverar och driver dig framåt.

Vi erbjuder dig en möjlighet att utvecklas som säljare samt vara med och bygga bolaget, där du kommer jobba nära med VD. Det finns mycket bra förtjänstmöjligheter vid goda resultat och du kommer att få representera produkter av högsta kvalitet. Du får de verktyg som krävs för att lyckas samtidigt som det finns goda möjligheter att vidareutvecklas inom företaget. Vi är ett härligt gäng som hjälper och stöttar varandra i arbetet samtidigt som vi ser till att ha roligt tillsammans.

Intresserad och vill veta mer? I denna rekrytering samarbetar Sensor ECS med rekryteringsföretaget Jobway. Eventuella frågor besvaras av Jobways rekryteringsansvarig Joakim Rosenberg, 08-510 662 03. Urval sker löpande. Din ansökan behandlas konfidentiellt.