

Teknos är en global färgproducent med verksamhet i över 20 länder i Europa, Asien och USA. Koncernen sysselsätter cirka 1 800 personer och har en årlig försäljning på cirka 384 miljoner euro. I Sverige finns Teknos representerade i Tranemo, Örnsköldsvik och i Vedevåg. Dessutom har företaget 7 butiker runt om kring i Sverige. Totalt har Teknos i Sverige cirka 150 anställda och omsätter cirka 500 miljoner kronor. Företagets huvudkontor är placerat i Tranemo. Du kan läsa mer om företaget på www.teknos.se.

Teknos AB söker en Teknisk säljare till Industrifärg metall

Till marknadsavdelningen för industrifärg metall söker vi nu efter en driven och relationsbyggande teknisk säljare av våra våtfärger för industriell produktion. Dina kunder består både av tillverkande företag med en målningprocess (OEM) samt rostskyddsentreprenörer, alltså uteslutande B2B. Försäljningsarbetet innebär både underhåll av befintliga kunder samt av nykundsbearbetning.

Som säljare på Teknos förväntas du, förutom att nå uppsatta mål och upprätthålla hög servicenivå till befintliga kunder, även bearbeta och besöka potentiella kunder i det geografiska området. Du kommer agera säljstöd för våra industriåterförsäljare och vara behjälplig med teknisk rådgivning, varför branschvana och erfarenhet från industriell ytbehandling är meriterande.

Tjänsten innebär resande försäljning med eget kund- och budgetansvar och även teknisk rådgivning och support. Distriktet är mellan- och norra Sverige och det är därför lämpligt att du är bosatt i den regionen. Kundkonton med internationell verksamhet kan också medföra enstaka utlandsresor.

Vår kandidat

Som person är du relationsskapande och serviceinriktad. Vi tror även att du är tävlings- och resultatorienterad och motiveras av utmaningar. Arbetet kräver att du har god kommunikationsförmåga, är flexibel och har förmågan att arbeta självständigt. Vi värderar personliga egenskaper såsom driv, engagemang, flexibilitet och social kompetens. Vi förväntar oss att du kan representera bolaget på ett professionellt sätt.

Vi vill att du har lägst gymnasieutbildning, goda kunskaper i engelska i tal och skrift, förmåga att arbeta systematiskt och långsiktigt. Du ska kunna driva projekt på ett strukturerat sätt, ha god datavana, behärska MS Office och ha goda kunskaper i Excel. B-körkort är ett krav.

Vi erbjuder dig ett arbete på ett företag som präglas av öppenhet, samarbete, god kamratanda och korta beslutsvägar.

Omfattning

Heltid, tillsvidareanställning. Tillträde sker snarast, eller enligt överenskommelse. Tjänsten utgår från hemmet, företagets enheter besöks kontinuerligt.

Kontakt

För frågor om tjänsten, kontakta rekryterande chef Göran Sigfridsson på telefon 0325-61 95 00 eller på telefon 070-687 07 70.

En utförligare beskrivning av tjänsten kan du också få genom att mejla till: annika.nilsson@teknos.se. Vi ser gärna att du läser denna före vi tar en diskussion på telefon.

Din ansökan

Din ansökan, innehållande personligt brev och CV vill vi ha senast den 24 februari. Du ansöker direkt i företagets rekryteringssystem Solaforce:

https://teknos.solaforce.com/app/external/jobs/42?source=CAREER_SITE