

ALLKAL BEHÖVER FÖRSTÄRKNING INOM FÖRSÄLJNING

ALLKAL som är en del av **WIPAB**-koncernen ligger i framkanten inom området metallrengöring med hög miljöprofil. Våra produkter säljs i huvudsak till Nord/ Västeuropa och då primärt för att rengöra nyproducerade metallkomponenter inom verkstadsindustrin.

Tjänsten som säljare

Innebär i första hand försäljning och marknadsföring av våra samarbetspartners (Anmasi och Weber Ultrasonics) produktprogram i Sverige, och vårt egna produktprogram skall naturligtvis även vara med i ”portföljen”.

Stimulerande kontakter med både kunder och leverantörer m.m.

Utbildningar på dessa produkter kommer att tillhandahållas.

Din profil

Den vi söker är en social person med en vilja att lära sig och förstå våra samarbetspartners och vårt eget produktprogram, ha en förmåga att förstå kundens behov och process, och genom detta hitta rätt processlösning för kunden.

Du passar in att arbeta i ett litet team, vi tror också att du är strukturerad, teknikintresserad, intresse för affärer, förmåga att se möjligheter och lösningar, flexibel, möjlighet att resa samt har datorvana. Tjänsten är mycket självständig och ger stora möjligheter att utveckla och påverka företagets framtida profil.

Krav

Körkort.

Möjlighet att resa.

Teknikintresse.

Datorvana.

Goda språkkunskaper i engelska.

Meriterande

Goda språkkunskaper i tyska.

Högskola/universitet utbildning.

Säljferfarenhet.

Mer information om våra samarbetspartners produkter finns på www.anmasi.dk och www.weber-ultrasonics.com våra produkter finns på www.allkal.se

Din ansökan skickar du till clean@allkal.se

För kompletterande information kontakta:

Mikael Strand, Försäljning/Eftermarknad på 070-220 88 20

Sista ansökningsdag 2019-01-31

Villkor

Omfattning: Heltid

Tjänstgöringsort: Grums

Lön: Enligt överenskommelse

Tillträde: Enligt överenskommelse

Bil: Tjänstebil /förmånsbil enligt överenskommelse