

Teknisk säljare till Tomal

Är du tekniker och är nyfiken på att jobba med försäljning? Eller är du teknisk säljare idag och vill minska dina resdagar? Vi har ett starkt varumärke inom miljöteknik och ett nära samarbete med drivna distributörer som hjälper oss att sälja våra kundanpassade lösningar till kunder i hela världen. Sök till Tomal i Falkenberg!

Tomal AB grundades 1949 och tillhör den tyska koncernen ProMinent med säte i Heidelberg. Vi är ett företag inom doseringsbranschen och är ett av Hallands största ingenjörsföretag med egen tillverkning. Vi säljer och producerar kundanpassade doseringsanläggningar för torra kemikalier. Vi omsätter ca 160 miljoner och är 75 medarbetare. Företaget är ett av de ledande i branschen. Anläggningarna levereras mestadels till reningsverk, kraftverk och pappersbruk, ofta inom miljöteknikapplikationer. 70 % av leveranserna går på export, större delen genom vårt världsomspännande distributörsnät. Vår anläggning ligger i ett naturskönt område mellan Falkenberg och Vessigebo. Läs gärna mer om oss på www.tomal.se

Tomal står inför en spännande, expansiv fas och söker därför en teknisk säljare till vårt duktiga säljteam.

Dina arbetsuppgifter:

Som teknisk säljare hos oss kommer du att ansvara för att analysera aktuell marknadssituation, lyssna in kundens behov och föreslå teknisk utformning, kalkylera, utföra offertarbete och genomföra förhandlingar. Du kommer att ha ett nära samarbete med våra distributörer runt om i världen. Du håller i alla kontakter med kunden innan överlämnande till vår projektavdelning och du medverkar vid konstruktionsgenomgångar.

Tjänsten kan formas efter din bakgrund och du kommer att få ansvar för ett geografiskt område eller en viss produkt som bestäms efter hand som du kommit in i tjänsten. Vi får in mycket förfrågningar från kunder och distributörer, men på sikt kommer du också att bearbeta potentiella kunder och nya marknader. Vi har ett starkt varumärke i branschen, eftersom vi står för en hög kvalitet och är en komplett leverantör med en hög grad av kundanpassning. Du kommer att få en gedigen introduktion och utbildning i vårt breda produktregister.

Du ingår i vår försäljningsavdelning som består av 11 personer och rapporterar till vår försäljningschef.

I tjänsten ingår ett fåtal resor per år, oftast dagsresor. Resorna sker antingen självständigt, tillsammans med en projektingenjör eller vid större förhandlingar tillsammans med försäljningschef.

Din profil:

Vi söker dig som har en grundläggande teknisk utbildning. Du har ett genuint driv att hitta den bästa lösningen för dina kunder. Det är en fördel om du har tidigare erfarenhet av teknisk försäljning.

Du har goda kunskaper i svenska och engelska i tal och skrift, kunskaper i tyska är meriterande. Du behärskar Officepaketet och med fördel även affärssystemet Pyramid.

För att trivas och lyckas i rollen är det viktigt att du har en stark egen drivkraft och en god uthållighet. Du har en god förmåga att kommunicera och både skapa och underhålla långsiktiga relationer. Eftersom du kommer att ha ett nära samarbete med övriga tekniska säljare, projektingenjörer och våra medarbetare i produktionen är det viktigt att du har en god samarbetsförmåga.

Vi erbjuder:

Vi erbjuder anställning i ett stabilt och välrenommerat företag med egna produkter. Du kommer att bli en del av ett engagerat team med en god sammanhållning där vi lär av varandra. Vi har en kapitalstark ägare som satsar framåt på fortsatt affärsutveckling. För rätt person finns goda utvecklingsmöjligheter.

Har du några frågor är du välkommen att kontakta VD Teddy Eriksson på tel. 070-694 63 26.

Omfattning: Heltid, tillsvidareanställning. Tillträde enligt överenskommelse.