

Mannerdahl Rekrytering & Organisationsutveckling (MRO) rekryterar för kunds räkning. Promoco Scandinavia AB, med kontor i Täby Centrum, har sedan 1989 servat den Nodiska marknaden med elektronik-/elektromekaniska komponenter. Sedan starten har vi kontinuerligt utökat vårt produktutbud från flera välkända tillverkare. Vi hjälper våra kunder att välja rätt komponenter med avseende på kvalitet, prestanda/funktion, tillgänglighet och pris. För att öka servicenivån mot våra kunder ansvarar vi även för lagerhållning samt sköter leveransbevakning. Promoco förädlar även komponenterna för att ge sina kunder ett mervärde och koordinerar samtidigt inköpen för detta. Produkter från Promoco används bland annat av kunder som är verksamma inom områdena; Medicinteknik, Telekommunikation/IT, Kontorsautomation, Verkstadsindustrin, Bankautomater, Fordon/Båtar, Järnväg, Automater, Försvarsindustrin. Vi har egen tillverkning i Bjursås, Dalarna.

Teknikkunnig utesäljare

Arbetsvillkor

Du kommer att ha en egen produktportfölj och fungera som kundansvarig mot befintliga och potentiella kunder inom Sverige. Din roll hos oss består av att sälja in företagets produkter, offerera, förhandla, göra avslut och registrera ordern. Försäljning sker i både korta och långa cykler. Du skapar kontakter, informerar och besöker kunderna med syfte att sälja, men även för att vårda kundrelationen. Resor är ett naturligt inslag i jobbet och att antalet övernattningar med bra planering förmodligen kommer att omfatta 2 dagar per vecka. Våra lokaler är centralt lokaliserade i Täby Centrum. Som alternativ placeringsort kan vi tänka oss Bjursås.

Sökandeprofil

Du har erfarenhet av försäljning gentemot företag och har god vana vid att boka kundbesök, är målinriktad och inställd på att göra avslut. Vi lägger stor vikt vid uppbyggandet och bevarandet av långsiktiga och varaktiga kundrelationer varför du lockas av att sälja på kvalitet och service snarare än pris för att uppnå bästa kundnytta. Du är en bra förhandlare som kän-

netecknas av affärsmässighet och prestigelöshet. Det är meriterande med tekniska kunskaper i el och mekanik och naturligtvis är ett upparbetat kontaktnät bland industrikunder meriterande.

Vi söker dig som har framtidstro och är motiverad. Du är en "frisk fläkt" och brinner för att sälja, gillar att träffa folk och är bra på att se affärsmöjligheter som inte andra ser. Eftersom vår verksamhet för närvarande är inne i ett expansivt skede med affärsmöjligheter inom europa så kan kunskaper i finska eller italienska vara meriterande.

Närmare information

Vill du veta mer om tjänsten kontakta rekryteringskonsult Donald Mannerdahl, 08- 4461960. Besök gärna vår hemsida www.promoco.se om du vill veta mer om företaget.

Ansökan

Din ansökan med CV vill vi ha senast den 7 maj 2007 per e-post till promoco@mannerdahl-rekrytering.se märkt "Promoco".



PROMOCO
www.promoco.se