



Ulinco VulcTech är experter på gummimaterial för slitage, reparation och underhåll. Våra kunder är främst drifts och underhållsavdelningar inom svensk process- och tillverkningsindustri. Vi erbjuder tekniska gummlösningar som skyddar mot korrosion och slitage. Vi är partners med REMA TIP TOP, en globalt ledande leverantör inom detta område, vilket ger stort kunnande samt kvalitet i våra projekt. Vi är certifierade enligt ISO 9001 och ISO 14001 och ingår i den familjeägda Ulinco koncernen med bas i Göteborg. Besök oss på www.vulctech.se.

Till vårt kontor i Göteborg söker vi

AFFÄRSUTVECKLARE / TEKNISK SÄLJARE

som med entreprenöranda och teamkänsla utvecklar vår försäljning av helhetsprojekt mot energi- och processindustri

Om oss

I vårt bolag är vi ett team där varje person har en direkt verkan på resultatet. Vi tror på individen och värdesätter egenskaper såsom handlingskraft, initiativförmåga och ett stort ansvarstagande. Vi utför installations-/underhållsprojekt i vår verkstad eller i kunds anläggning. Vi samarbetar med många lokala verkstäder/partners och levererar även reparationsmaterial och verktyg till dessa för installation hos slutkunder över hela landet. Vi arbetar med gummi/polymera material av högsta kvalitet som ger långsiktigt skydd mot slitage och korrosion. Våra kundrelationer är långsiktiga och projektorienterade. Vi gynnas nu av en växande tilltro från våra kunder och ser ett ökande behov av pålitliga och lokala tjänster.

Vi erbjuder dig en plats i en liten flexibel organisation med positivt arbetsklimat och korta beslutsvägar. Du kommer att erbjudas utbildning inom vår produkt/applikation. Du får förtroendet att självständigt driva och utveckla dina affärer.

Arbetsuppgifter

Du kommer att driva nyförsäljning av projekt, främst avseende skydd mot korrosion och slitage, mot kunder som exempelvis livsmedelsindustri, petrokemiskindustri, rederier, gruvindustri, värmeverk etc. Tyngdpunkten i ditt arbete kommer att vara att utveckla långsiktiga relationer med nya kunder inom prioriterade kundsegment.

Du kommer att arbeta i team tillsammans med andra säljare, platschef och verkstadschef. Arbetet är mycket varierande och styrt av våra kunders behov och önskemål. Du har fullt ansvar inom dina åtagande, allt ifrån planering av det egna arbetet till lönsamhet och kvalitet på leveransen.

Ditt försäljningsområde är hela Sverige men med tyngdpunkt på de sydvästra delarna. Du har täta kontakter med våra europeiska samarbetspartners och utvecklar där goda relationer som du själv har daglig nytta av.

Din profil

Du är utåtriktad och positiv och trivs med att skapa och bibehålla goda kundrelationer. Du har en teknisk bakgrund/utbildning och ett par års erfarenhet från framgångsrikt försäljningsarbete.

Vi söker dig som vill utvecklas som säljare och som finner det stimulerande att få helhetsansvar för egna projekt. Det är meriterande om du har erfarenhet från underhållsverksamhet inom energi- eller processindustri. Vi befinner oss i ett expansivt skede och söker därför dig som ser det som en utmaning att bidra till vår tillväxt.

Kvalifikationer

- Ett par års erfarenhet från försäljning av tekniska produkter, tjänster eller projekt
- En positiv inställning, egen drivkraft och en vilja att utveckla nya kundrelationer
- Svenska och Engelska i tal och skrift, Tyska är meriterande men ej ett krav
- Datorvana samt vana från affärs- och CRM system
- Teknisk högskoleutbildning

Ansökan skickas via:

e-mail till: jobb@vulctech.se

alternativt: Ulinco VulcTech AB, Att: Tomas Amtén, Askims Verkstadsväg 13, 436 34 ASKIM

Märk ansökan "Affärsutvecklare". Ansökningarna kommer att bearbetas löpande.

Har du några frågor är du välkommen att ringa vår platschef Tomas Amtén på telefonnummer 031-7485553
