



Intelligent water purification

Försäljningsorienterad Sälj & Marknadschef

Watersprint AB

Watersprint utvecklar produkter för vattenrening. Vi är ett innovativt företag som ligger i framkant både ur ett teknik- och miljömässigt perspektiv, med spetskompetens inom vatten, nanoteknik samt IT och telekom. Vi utvecklar och skapar produkter för ett hållbart samhälle, detta görs på ett miljömässigt och energieffektivt sätt.

Användningen av UV-LED med nanoteknologi är skräddarsydd av Watersprint för desinficering av bakterier, virus och protozorer. Detta är en utveckling baserad på den blåa LED-teknologin som 2014 fick nobelpriset i fysik. Den nya tekniken möjliggör helt nya och banbrytande produkter för vattenrening. Vi finns på Medicon Village i Lund där vi har kontor och lab

Sälj & Marknadschef

Vi söker nu en Sälj & Marknadschef. Vi kommer att fortsätta expansionen i Sverige med fokus på Kommuner och Landsting, men även användningsområden för privat bruk. Vi vill också att du skall driva på den internationalisering som Watersprint påbörjat, som framförallt kommer att byggas upp med hjälp av ett återförsäljarnätverk.

Vi söker därför en person med ett starkt försäljningsdriv och med ambition att bygga upp en framgångsrik sälj och marknadsorganisation. Personen ska vara operativt delaktig i hela försäljningsprocessen men även ha en förmåga att bygga upp Watersprints verksamhet långsiktigt och strategiskt.

I denna roll är det meriterande om du tidigare har jobbat med försäljning mot kommuner och landsting och det är även meriterande om du varit delaktig i en uppbyggnad av försäljning internationellt och därmed även arbetat med frågor som prissättning, förhandling med potentiella återförsäljare och etablering på olika marknader etc.

Du ska vara högst delaktig i Watersprints transformation, från produkt orienterat utvecklingsbolag till marknads- och sälj-orienterat teknikbolag. Det är därför viktigt med ett starkt och engagerat och ett personligt ledarskap.

Watersprint är ett ungt företag, med få anställda. Tjänsten är bred med starkt fokus på försäljning! Att kunna "Kavla upp ärmarna " och få något gjort, är en viktig egenskap.

Försäljning:

- Skapa en hållbar försäljning i Sverige gentemot alla definierade segment. Det gäller både direktförsäljning samt att bygga upp en återförsäljarorganisation.
- Bygga upp en internationell affär genom återförsäljare och distributörer
- Skapa en framgångsrik försäljningsorganisation för bearbetning av den svenska och internationella marknaden
- Ansvara för Watersprints Säljstrategi och försäljningsmodell
- Ansvara för prissättning av produkter och system gentemot alla marknader

- Rapportering till VD och styrelse på vecko/månadsbasis
- Företräda Watersprint på seminarier och andra events som talare
- Planering och genomförande av mässor i Sverige och internationellt
- Ytterst ansvarig för CRM system och hanteringen av detta.

Marknad:

- Ansvara för uppbyggnad av Watersprints varumärke i Sverige och internationellt
- Ansvara för Watersprints kommunikation- och marknadsstrategi
- Skapa presentationsmaterial för Watersprints produkterbudande
- Planera alla marknadsaktiviteter på kvartals/årsbasis
- Driva press och media-aktiviteter och skriva press releaser
- Ansvara för Watersprint Web
- Ansvarig för att ta fram marknadsmaterial
- Planera och genomföra material för mässor och seminarier
- Ta fram kommunikation och eventuella kampanjer tillsammans med kunder och partners
- Ansvara för synlighet i all social media

Erfarenheter som värdesätts

- Dokumenterad säljferenhet och förmågan att stänga affärer
- Uppbyggnad av återförsäljarnät i Sverige och internationellt.
- Direktförsäljning gentemot kommun, landsting och privata aktörer.
- Att bygga intressanta erbjudanden och presentera dem inför intressenter
- Dokumenterade ledaregenskaper och förmågan att jobba i team
- Varumärkesbyggnad och att skapande av framgångsrik marknadsposition
- Hantering av olika marknadskanaler, från Social Media till Web samt Press och Media

Personliga egenskaper

- Utpräglad SÄLJ kompetens.
- Initiativtagande, uthållig och kommunikativ.
- Strukturerad och självgående, men fungera bra i team.

Formella krav

- Universitet/Högskoleexamen inom relevant område är ett plus.
- Försäljningserfarenhet av tekniska produkter och system, en fördel.
- Erfarenhet av försäljning med långa säljcykler
- Goda kunskaper i engelska, tal och skrift
- B-körkort

Spännande utvecklingsmöjligheter i ett ambitiöst företag väntar den rätte!

I denna rekrytering hjälper Framtiden oss så är du intresserad kontakta Patrik Gustavsson 0707-66 23 63, patrik@framtiden.com