



IWT Sverige är en aktör för att tillhandahålla rent tekniskt vatten, utan kemikalier för ett modernt miljövänligt slutet vattensystem i såväl industriprocesser som värme- och kylsystem i fastigheter.

Vi är en del av International Water Treatment koncernen som är representerad i Norden, England, Georgien, Ryssland samt inom maritima miljöer i hela världen.

Vi behandlar vatten så det lämpar sig för önskat ändamål. Med rätt kvalitet på vattnet undviker man igenslammade radiatorer, rost och korrosionsskador i rör och kopplingar, luft och gasfickor som stör flödet, blockering av och beläggningar på termostater, ventiler, pumpar, skadade och smutsiga värmeväxlare. IWTs är generalagenter för Elysator. En väletablerad schweizisk produkt som har en historia ända sedan 1950 talet och är representerad i ett 20-tal länder.

Vi vill nu öka bearbetningen i Stockholmsområdet och kan erbjuda en nyinsatt tjänst för dig som delar våra värderingar, trivs att arbeta resultatorienterat med frihet under ansvar och känner dig motiverad att ta tag i uppgiften.

Vi söker en affärsfokuserad teknisk utesäljare till Stockholm.

Arbetsuppgifter

Som teknisk utesäljare ansvarar du för ett eget distrikt, där du kommer att serva befintliga kunder samt uppsöka nya inom segmentet serviceföretag, fastighetsbolag, viss industri, konsulter och kommuner.

Du är drivande och deltar aktivt i hela säljprocessen, från planering och genomförande av kundbesök till prissättning och orderberedning. Utbildning och rådgivning till kunderna ligger naturligt i ansvaret. Du kommer även att delta i mässor och andra marknadsföringsaktiviteter.

Du arbetar mot försäljningsmål och rapporterar direkt till marknadschefen. Till stöd har du både marknadschef och tekniska chef stationerade i Örebro.

Egenskaper

Du är en affärsorienterad person som har lätt att se möjligheter, skapa förtroendefulla relationer och du förstår vikten av att identifiera kundens behov och finna den för kunden bästa lösningen. Vidare är du självgående och har förmåga att planera ditt arbete på ett effektivt sätt.

Utbildning & erfarenhet

Vissa grundläggande kunskaper och erfarenhet ser vi som en förutsättning för att fungera i tjänsten. Du ska ha tekniskt kunnande (teknisk utbildning på minst gymnasienivå eller motsvarande) och dokumenterad erfarenhet inom uppsökande teknisk försäljning. Utbildning och erfarenhet inom VVS är meriterande. Office och Outlook är vardagliga arbetsredskap som du ska kunna använda. Datavana i att hantera CRM och viss databashantering är meriterande. Du behöver kunna flytande svenska och ha goda kunskaper i engelska såväl i tal som i skrift. Självklart har du körkort.

Är du intresserad, i så fall skall du söka jobbet hos oss. Vi lägger stor vikt vid personliga egenskaper och viljan att utvecklas. Naturligtvis behandlas ansökningarna konfidentiellt.

Urval och intervjuer sker löpande, så skicka in ditt cv och personliga brev snarast till: info@iwts.se
Tillträde september 2015 eller enligt överenskommelse.