

Airwatergreen söker After Sales Manager

Airwatergreen, ett snabbväxande uppsalabaserat företag verksamt inom luftbehandling, söker nu en After Sales Manager redo att axla ansvar för partnersamarbeten och servicehantering.

Om rollen

Som After Sales Manager kommer du att arbeta med och ansvara för företagets nätverk av service- och återförsäljarpartners i hela Sverige, samt att hitta nya försäljningsvägar. Som nummer fem in i bolaget tar du en central plats i den platta organisationen och förväntas bidra med din kreativitet och prestigelöshet. Särskilt viktig blir din förmåga att på ett pedagogiskt vis förmedla produktkunskap till företagets partners och bygga ut nätverket.

Du förväntas lägga halva din arbetstid på att underhålla och utveckla relationerna med service- och återförsäljarpartners, och du är högsta ansvarig för serviceärenden. Den andra halvan disponerar du som innesäljare.

Du kommer att utgå ifrån Uppsala men bör vara beredd på resor inom hela Norden. Du förväntas ha nära kontakt med företagets återförsäljare och servicepartners. Nätverket underhåller du främst genom löpande telefon- och mailkontakt men produktutbildningar kan även hållas på plats ute hos våra partners.

Då organisationen är ung och slimmad kommer det att sättas stort fokus på din förmåga att kavla upp ärmarna och inte vara rädd för att få skit under naglarna. Samtidigt erbjuds du möjligheten att komma in i ett världsledande bolag i en mycket spännande tid. Företagets produkter har bevisat sig ha stora fördelar för kunderna och nya användningsområden upptäcks löpande. Företaget kommer kontinuerligt att presentera nya banbrytande produkter och här förväntas du ta en central roll i utvecklandet av nya försäljningskanaler.

Din kompetens och profil

Vi ser gärna att du som söker har en akademisk examen inom teknik eller företagsekonomi. Har du istället en gedigen bakgrund inom försäljning och marknadsföring är kravet på akademiska poäng betydligt mindre. Störst fokus kommer att läggas på dina personliga egenskaper och din ambitionsnivå.

Eftersom vi arbetar för en jämn könsfördelning ser vi gärna kvinnliga sökande. Ett krav för tjänsten är B-körkort.

Det är meriterande, men inget krav, om du har kunskap om och/eller bakgrund inom något av följande områden:

- Klimathantering, dvs fukt-, värme-, kyl- och/eller ventilationsteknik
- Försäljning, service och eftersälj
- Fastighetsförvaltning, gärna kulturhistoriska byggnader och byggnadsvård

Du som söker tjänsten förväntas besitta flertalet av nedan kompetenser:

- Noggrann och strukturerad
- Utåtriktad och pedagogisk
- Prestigelös och orädd
- Kreativ och nytänkande
- Lyhörd, både utåt och inåt



Ansökan

Sista ansökningsdag är 31 december 2014. Vi tar emot ansökningar löpande och kan komma att tillsätta tjänsten innan sista ansökningsdag. Skicka ansökan till career@airwatergreen.com.

För frågor om tjänsten kontakta Fredrik Tunberg på telefon 0722-03 40 11 eller e-post fredrik.tunberg@airwatergreen.com.

Om Airwatergreen

Airwatergreen är en svensk pionjär inom vatten- och fukthanteringsteknologi. Bolaget bildades 2009 i Uppsala och är idag verksamt på luftbehandlingsmarknaden. Airwatergreens produkter baseras på den energimässigt världsledande teknologin Varmkondensering, och fördelarna för kunden är kraftig kostnadsbesparing och förenklad hantering för inomhusklimat. Företagets vision är att bli världsledande inom luftbehandling.