

REC Indovent AB grundades 1954. Vi arbetar med försäljning och marknadsföring av ventilations- & skorstensprodukter med fokus på inneklimat i lågenergihus. Huvudkontoret ligger i Mölndal. Vi har även en produktionsenhet som ligger i Linköping samt säljkontor i Stockholm och Litauen. Företaget omsätter totalt 100 milj, har ca 40 anställda samt ägs av Ernströmgruppen

## Projektledare/Säljare Ventilation Göteborg

REC är inne i en expansiv fas och söker därför förstärkning till västra och södra Sverige. Vi söker en Projektledare/Säljare Ventilation för denna region. Du kommer att utgå från vårt huvudkontor i Mölndal men tillsammans med vår befintliga regionsäljare kommer ni att ansvara för försäljningen av våra FTX aggregat och närliggande komponenter i västra och södra Sverige.

Våra kunder är främst konsulter, fastighetsägare, ventilationsentreprenörer samt byggare. Ni kommer tillsammans att arbeta med planering, försäljning och projektledning, ofta i partnerskap med våra kunder. En viktig del av arbetet är även att kunna hålla engagerande produktpresentationer.

Vår vision är att vara *Experter på inneklimat i lågenergihus*. Detta gör vi genom att inte bara se oss som produktleverantör utan alltid försöka ta ett större ansvar att hjälpa våra kunder lite extra att få ett energieffektivt och bra inneklimat. Stort fokusområde för oss är inneklimat i bostäder, ofta med lågenergiprofil.

Organisatoriskt tillhör du avdelningen Energi och Ventilation på vårt huvudkontor i Mölndal. Här finns också innesälj och teknisk support till din hjälp. Vi på sälj är ett positivt gäng på 13 personer i blandade åldrar med stora framtidsvisioner. Förutom befintlig regionsäljare kommer du ha ett nära samarbete med i din avdelningschef och tillsammans sätter ni målen och lägger upp planeringen för arbetet.

Tjänsten innebär mestadels dagsresor och därtill ca 20-30 övernattningar per år, framför allt i samband med mässor. Du har stor möjlighet att själv påverka och planera ditt arbete.

### Vi vill att du ska:

- ha stort engagemang
- ha god social kompetens
- ha god kommunikativ förmåga
- vara noggrann och strukturerad
- vara kund-, sälj- och lösningsorienterad
- vara van att arbeta med IT i vardagen
- tycka om att vara ute på fältet hos kunderna
- ha god kunskap i svenska och engelska

Kanske är du ventilationssäljare idag, redo för nästa steg.

Denna rekrytering genomför vi på REC själva. Urval kommer ske löpande. Skicka därför snarast in din ansökan med CV till Affärsområdeschef Ventilation [claes.jaderholm@rec-indovent.se](mailto:claes.jaderholm@rec-indovent.se)

Till denna mailadress går det också bra att ställa frågor.



*Experter på inneklimat i lågenergihus*