



Göteborg 2021-02-19

Försäljningsingenjör inom automation och geometrimätning

Är du ute efter en ny utmaning och vill arbeta med ny teknik i framkant? Gillar du problemlösning och har intresse för affärer och försäljning? Då kan du vara den vi söker till tjänsten som försäljningsingenjör inom automation och geometrimätning hos oss på MLT. Du kommer att arbeta tillsammans med ett engagerat, drivet och initiativrikt team i ett framgångsrikt företag. Tjänsten drar igång omgående och vi tillämpar löpande urval, så vänta inte med din ansökan!

Arbetsuppgifter och ansvarsområden

I rollen kommer du att arbeta långsiktigt med våra kunder där du genom teknisk rådgivning tar fram och implementerar skräddarsydda mätsystem inom affärsområdena Inline Metrology och 3D scanning. I din roll som försäljningsingenjör kommer du att hjälpa nya såväl som befintliga kunder att ta fram förslag på lösningar inom automatiserad mätning och kvalitetskontroll som du sedan själv offererar och säljer. Utöver det förväntas du i rollen att:

- Bli en viktig del i utvecklingen av denna verksamhetsdel och med stor egen påverkandegrad bidra i hur denna skall utvecklas
- Arbeta brett med ny teknik inom automatisk mätteknik
- Med egen drivförmåga hantera hela säljprocessen till befintliga kunder
- Aktivt driva på försäljningen till nya kunder som vi inte når ut till idag
- Samarbeta med kollegor internt för teknisk rådgivning och utbyte mellan affärsområdena

Kvalifikationer

- Du har några års arbetslivserfarenhet inom teknisk försäljning
- Högskoleingenjör inom elektro/automation/mekatronik eller motsvarande erfarenhet
- Meriterande om du har kunskap inom automation
- Tekniskt intresserad och har en bred teknisk förståelse, för att du ska kunna sätta dig in i kundernas situation
- Flytande i svenska och engelska i tal och skrift
- B- Körkort
- Flexibel när det gäller resor i tjänsten till kunder

För att lyckas i rollen är du försäljnings- och resultatnriktad och har ett sinne för att utveckla nya affärer. Du är lyhörd, social och brinner för att skapa och bearbeta goda och långa affärsrelationer. Du är en god kommunikatör och kan diskutera och vägleda kunderna till bra tekniska lösningar på ett övertygande sätt. Du trivs i en roll där du självständigt är ute på fältet och möter kunden.



Ytterligare information

Detta är en tillsvidareanställning på heltid och du kommer att rapportera till försäljningschefen. Tillträde snarast med hänsyn till eventuell uppsägningstid. Placeringsorten är flexibel men vi ser gärna att du är placerad på vårt kontor i Göteborg och har dina kunder runt om i Sverige.

För ytterligare information om tjänsten, vänligen kontakta försäljningschefen för Inline Metrology, Robin Bergqvist på +46 769 49 41 78 eller robin.bergqvist@mlt.se

För mer information om rekryteringsprocessen eller din ansökan, vänligen kontakta HR BP Sandra Kurvinen på +46 (0) 73 822 70 98 eller sandra.kurvinen@mlt.se

Vänligen ansök via mail med cv och personligt brev till HumanResources@mlt.se

Vi ser fram emot din ansökan!
