

Teknisk säljare

Har du meriter och kompetens inom teknisk försäljning med långsiktiga kundrelationer? Vill du ta möjligheten att komma till ett företag i absolut framkant av sin bransch? Då kan säljare hos EcoGuard vara rätt tjänst för dig.

BESKRIVNING AV ARBETSUPPGIFTER

Till EcoGuard söker vi nu en till säljare för att fortsätta utöka verksamheten i Stockholm med omnejd. Här får du möjligheten att ta nästa steg i din säljkarriär och komma till ett företag i en expansiv fas. EcoGuard arbetar för att ge sina kunder en högkvalitativ överblick över sitt fastighetsbestånd med mätning inom bland annat områdena energi, vatten och temperatur. Som teknisk säljare kommer du att leverera och integrera produkter och tjänster till kunders fastigheter och fastighetssystem. Du kommer kontinuerligt att vara en stöttepelare för dina kunder inom fastighetsbranschen.

Du kommer till exempel att:

- Arbeta självständigt med säljprocesser mot företagskunder genom hela säljcykeln, från uppsökande försäljning till avslut.
- Bearbeta och skapa långsiktiga kundrelationer
- Kontinuerligt utveckla och förbättra säljprocessen

KRAV PÅ PERSON

För att lyckas i rollen som säljare hos EcoGuard ser vi gärna att du har följande:

- Erfarenhet av B2B försäljning
- Tekniskt intresse
- Flytande kunskaper i svenska och engelska, tal och skrift
- B-körkort

Vi söker dig som vill driva långsiktiga affärsrelationer. Du har en förmåga att förstå kunders behov och anpassa EcoGuards erbjudande efter varje kunds behov. Våra produkter innefattar en grundläggande teknisk nivå och för att trivas i rollen som säljare på EcoGuard behöver man ha ett tekniskt intresse samt kunna tillsammans med kund komma fram till rätt teknisk lösning. Då EcoGuard ständigt utvecklar och utökar sin produkt och tjänsteportfölj är rollen som säljare på EcoGuard full av möjligheter till kompetenshöjning och nya utmaningar.

Tjänsten passar dig som trivs att arbeta målstyrt både självständigt och som en lagspelare. Vi ser gärna att du arbetat med att utveckla och upprätthålla relationer med befintliga kunder på ett professionellt sätt tidigare. Det är även meriterande om du har arbetat med försäljning inom bygg- eller fastighetsbranschen tidigare.

ÖVRIGT

Start: Enligt överenskommelse
Omfattning: Heltid
Lön: Fast månadslön
Kollektivavtal: Ja
Arbetstid: 8 - 17, förtroendearbetstid
Plats: Sollentuna

FÖRETAGSPRESENTATION

EcoGuard hjälper fastighetsägare att mäta, visualisera, åtgärda sina fastigheter för att minska sin energianvändning. Vi är den ledande och största aktören i Sverige inom individuell mätning och har installationer i fastigheter över hela landet. Våra lösningar är öppna och enkla att implementera i både nya och befintliga fastigheter. Vår kraftfulla molntjänst Curves gör det enkelt att presentera och analysera mätvärden åt fastighetsägare och driftpersonal.

Kontaktuppgifter

Skicka ditt personliga brev samt CV till vår HR- och kontorschef Annica Ängerek på mailadress: annica.angerek@ecoguard.se. Har du några eventuella frågor gällande tjänsten? Kontakta då vår försäljningschef Tony Eklöf på telefonnummer 072-173 07 54 alternativt Annica Ängerek på telefonnummer 072-389 68 27.

Välkommen med din ansökan!