

Vi behöver förstärka vårt team med en "sales technician"

ANEST IWATA är en världsledande leverantör av utrustning för sprutlackering och airbrush. Huvudkontor och produktutveckling finns i Japan och kunderna finns över hela världen. ANEST IWATA levererar högkvalitativ utrustning till bl.a. många ledande företag inom fordonsindustrin, men även till alla andra typer av industrier där man har ett behov av ytbehandling och lackering.

Anest Iwata Scandinavia AB är en väletablerad del i den globala koncernen. Försäljningskontoret ligger i Partille strax utanför Göteborg, och består i dagsläget av sex (6) anställda. Nu söker vi någon vars driftighet och entusiasm driver verksamheten framåt.

Vi söker dig som:

- är kommunikativ, metodisk och drivs av att vara del av ett team.
- är strukturerad och självgående!
- är orädd, har skinn på näsan samtidigt som du är kreativ och gärna löser potentiella problem "på plats".
- tycker om att jobba, är prestigelös och har en positiv inställning som gör att du tar dig an alla sorters uppgifter med lika stort engagemang.
- med din sociala kompetens och ditt goda sinne för service, kan bygga långsiktiga relationer och att alltid leverera service som överträffar förväntningarna. Kundfokus är viktigt!

Vi vill att du:

- har ett par års erfarenhet av arbete med billackering och/eller industrilackering.
- har en teknisk förståelse och kan tillämpa den i praktiken.
- hanterar både svenska och engelska flytande i tal och skrift. Det är meriterande om du även hanterar finska i tal och skrift.
- bor i Stockholm med omnejd och trivs med att vara på resande fot (relativt många övernattningar).
- har grundläggande datorkunskap.
- har minst B-körkort.

Arbetet innebär:

- att demonstrera våra produkter ute på fältet.
- att utbilda återförsäljare och slutanvändare.
- att besöka ett stort antal kunder i Skandinavien, Finland och Balticum.
- att upprätta avtal med kunder och återförsäljare, vilket erfordrar en ekonomisk förståelse.
- marknadsaktiviteter, såsom mässor och events.
- en kontinuerlig kontakt med dina kunder via telefon, e-post och kundbesök.
- delaktighet i att ta fram försäljningsbudget.

Du blir:

- utbildad på vårt produktsortiment.
- introducerad för de kunder du förväntas arbeta med.
- en del i ett fantastiskt gäng, där stöd och "back up" är A & O.

Om ovanstående beskrivning passar in på dig, är du välkommen med din ansökan.

Din ansökan

Din ansökan, inklusive CV, skickar du till:

benny.e@anest-ivata.se alternativt

Benny Eriksson
Anest Iwata Scandinavia AB
Ögårdesvägen 6c
433 30 Partille

Referenser och betyg/ intyg kan komma att begäras.

Sista dag för ansökan: 2019-01-31

För kännedom; inga ansökningshandlingar kommer att gås igenom förrän den 9 januari 2019.

Frågor

Frågor gällande tjänsten besvaras tidigast 7 januari av:

Benny Eriksson
070-641 07 01