

**Teknisk Säljare**  
**Colly Components**

**Colly**  
**Components**



## Vi söker en Teknisk Säljare till Colly Components

*Brinner du för att hjälpa kunder utveckla sin affär? Är du nyfiken och lite av en detektiv med ett starkt intresse och erfarenhet av mekanisk industri?*

När globala synsätt, volymfördelar och outsourcing står för effektivisering, har företag som Colly Components ljusa framtidsutsikter. Företag som hela tiden ligger i framkanten för att utveckla marknaden och erbjuda sina kunder lösningar som går bortom det förväntade. Där det där lilla extra är det som skapar trygghet och förtroende och ger en grund för affärer.

Colly Components står stadigt i en tradition av att erbjuda marknaden några av de bästa produkterna i sitt segment. Men vi nöjer oss inte med att leverera kvalitetsprodukter. Det blir allt tydligare att det som driver våra affärer är när vi bidrar till att lösa problem och öka produktiviteten. När den unika kompetens och erfarenhet vi byggt upp under decennier får komma till sin rätt och kasta ljus över kniviga frågeställningar.

Traditionellt har vi erbjudit tekniker och produktionsavdelningar specialistkompetens inom våra teknikområden som ett komplement till den huvudsakliga försäljningen. I dagens uppskruvade samhälle räcker inte det. Konkurrensen är knivskarp och företag ställer höga krav.

Därför måste vi hela tiden utvecklas och bevisa värdet av vår existens. Ett värde som inte endast består i helhetslösningar med kvalitetskomponenter utan också måste byggas kring varumärket Colly Components. Rätt komponenter och lösningar till rätt kostnad är vad vi vill förknippas med. Vi slåss för att produktionsavdelningen även fortsättningsvis ska se Colly Components som den ledande kvalitetsleverantören som man alltid kan fråga till råds, och där ekonomi/inköp ska förstå att rätt kvalitet lönar sig när produktionsprocessen kan effektiviseras, serviceorganisationens belastning minskar och deras varumärke stärks med felfria produkter. Vi har valt att formulera det i vårt signum: **Kvalitet med kunskap.**

### Rollen som Teknisk Säljare

Som Teknisk Säljare jobbar du med konsultativ försäljning och är bekväm med längre säljcykler. Du ansvarar för att utveckla starka kundrelationer samt att arbeta nära några av Europas mest namnkunniga leverantörer. Du är en driven, engagerad samt nyfiken person med fokus på vilket behov kunden har. Du är en lagspelare som ser värdet i samarbete för att säkerställa goda relationer till kunder, leverantörer och dina medarbetare. Din kommunikationsförmåga och sociala kompetens är god. Vi ser gärna att du har erfarenhet som produktchef, produktionstekniker, servicetekniker eller teknisk säljare. Tjänsten är placerad i Kista och du rapporterar till Försäljningschef Industri.

## **Kunskap och erfarenhet**

- Erfarenhet som produktchef, produktionstekniker, servicetekniker eller teknisk säljare
- Mycket god förståelse och erfarenhet inom mekanisk industri
- Teknisk gymnasial utbildning eller högskoletekniker
- Förstå kundbehovet kopplat till helheten i affärerna och företagets tjänsteutbud
- Utmärkt kommunikativ förmåga i svenska och engelska, både skrift och tal

## **Personliga egenskaper**

- Du är nyfiken och intresserad av vad kunden har för behov
- Du har ett genuint tekniskt intresse
- Du är initiativrik och arbetar lösningsorienterat
- Du är prestigelös, modig och uthållig
- Du är strukturerad med god planeringsförmåga
- Du är målinriktad och professionell

## **Tillträde**

Snarast

## **Placeringsort**

Kista

## **Resor**

2-3 dagar per vecka med flexibilitet för kundens behov

**Vid frågor om tjänsten kontakta Anna Orhaug, 0708-457520**

**Din ansökan skickar du till rekrytering@mpmalmo.com**