

Teknisk Säljare till Drivma

Vill du ha en roll där du får bygga starka kundrelationer och samtidigt utveckla affären framåt? Har du tekniskt intresse och erfarenhet av försäljning mot industrin? Drivma söker nu en engagerad och målinriktad utesäljare till vårt team.

Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid med start enligt överenskommelse. Drivma har sitt kontor i Bankeryd utanför Jönköping, men för rätt person finns möjlighet att utgå från annan ort. Tack vare moderbolaget Sverulls representation i Sverige finns goda möjligheter att anpassa placeringsorten.

Kort om Drivma

Drivma är en ledande aktör inom produktförsäljning av tätningsslösningar, kullager och transmissionsprodukter. Som företag är vi helt unika när det gäller service och engagemang. Vi är riktigt bra på det vi säljer och har en vilja att hjälpa kunden att hitta rätt applikation för behovet.

Sedan 2024 är vi en del av Axel Johnson International via Sverull ElektroDynamo AB, vilket ger oss tillgång till ett stort nätverk och många utvecklingsmöjligheter.

Om tjänsten

Som utesäljare hos Drivma ansvarar du för att bearbeta både nya och befintliga kunder med fokus på den svenska marknaden. Du är ensam i rollen som utesäljare och har därför ett stort ansvar för att driva affären framåt, från behovsanalys till avslut. Rollen kräver att du trivs med ett självständigt arbete, samtidigt som du har nära samarbete med våra innesäljare, operativa chef och övriga kollegor som stöttar i kunddialoger och tekniska lösningar. Du blir en nyckelperson i vårt försäljningsteam och spelar en central roll i Drivmas fortsatta tillväxt.

Dina arbetsuppgifter inkluderar:

- Uppsökande försäljning och relationsbyggande arbete
- Identifiera kundbehov och föreslå lösningar
- Ta fram offerter och förhandla affärer
- Följa upp och vidareutveckla kundrelationer
- Nära samarbete med innesäljare och övrig personal i organisationen

Din profil

Vi söker dig med eftergymnasial utbildning inom teknik, försäljning eller motsvarande erfarenhet. Du har tidigare arbetat med uppsökande försäljning och trivs i en självständig roll där du får skapa och vårda långsiktiga kundrelationer.

Vi ser gärna att du:

- Har god teknisk förståelse och ett stort intresse för industrin
- Är affärsmässig, självgående och resultatinriktad
- Är en lagspelare med god samarbetsförmåga
- Har ett strukturerat arbetssätt och god datorvana
- Trivs med att resa och möta kunder

Erfarenhet från industrin eller liknande produktområden är meriterande. Vi lägger stor vikt vid personlig lämplighet.

Ansökan

Skicka CV och personligt brev till **Erik Glimberg**, erik.glimberg@drivma.se.

Vid frågor om tjänsten, ring Erik på **036-169210**.

Vi har valt att inte sätta ett fast slutdatum för ansökan. I stället läser vi ansökningar och träffar kandidater löpande, så skicka gärna in din ansökan så snart som möjligt.

Vi undanber oss kontakt från rekryteringsbolag då vi redan övervägt om vi ska ta utomstående hjälp i den här rekryteringen.