

Teknisk säljare Infometric AB

Vilka är vi?

Infometric är ett entreprenöriellt företag med 21 anställda och är sedan starten 1995 en ledande leverantör av system och utrustning för energiuppföljning. Systemen, som består av delvis egenutvecklad hård- och mjukvara, möjliggör för kunder att se, förstå och minska sin energianvändning. Infometrics kunder är fastighetsbolag, elnätsbolag, bostadsrättsföreningar samt deras traditionella leverantörer av el- och vvs-materiel. Infometric värdesätter de kvalitéer som en jämn ålders- och könsfördelning samt etnisk och kulturell mångfald tillför verksamheten.

Om Tjänsten

Som säljare kommer du att bli en del av ett drivet och engagerat säljteam om 4 personer. Ditt uppdrag är att i försäljningsteamet utveckla kundrelationen och försäljning till installatörskunder och deras partners. Du kommer självständigt att driva ditt arbete framåt, vilket kommer att kräva fullt fokus och engagemang. Vi arbetar med moderna CRM-system samt smidiga verktyg för uppföljning, vilket är ett krav då arbetet ofta involverar många olika intressenter och yrkesgrupper.

Huvudsakliga arbetsuppgifter:

- Utöka Infometrics nätverk med installatörer, tekniska konsulter, fastighetsägare och etablera nya säljkanaler.
- Vårda, utveckla befintliga kundrelationer och skapa resultat genom merförsäljning.
- Vara en del av försäljningsteamet bland annat i arbetet med upphandlingar.
- Interagera med *Kalkylteam, Drift & Support* och *Utveckling*.
- I tjänsten ingår en del resor för att etablera relation och förtroende med nya och befintliga kunder.

Arbetets omfattning:

Heltid, kontorstider. Start enligt överenskommelse, gärna omgående. Du kommer att vara provanställd med goda möjligheter till förlängning.

Vem vi söker

Vi söker dig som har tidigare erfarenhet inom försäljning, med dokumenterade resultat. Du har ett intresse för IT och teknik. Det är meriterande om du har erfarenhet från vvs- eller elbranschen men inget krav. Vi ser gärna att du har erfarenhet av att sälja tekniska lösningar och att du är starkt serviceinriktad och tycker om att bygga relationer med dina kunder. Vidare är du flytande i svenska.

Utbildningsnivå:

Gymnasial men relevant högskoleutbildning är meriterande.

För att lyckas och trivas i rollen ser vi att du ha ett stort eget driv och en stor vilja att lyckas. Du är målmedveten och du har ett sinne för affärer. Du är ihärdig och lojal samt en lagspelare som har en hög social kompetens och nära till skratt.

Vad vi kan erbjuda

På Infometric har vi snabba beslutsvägar där du har möjlighet att snabbt utvecklas och ta större ansvar. Vår verksamhet bygger på att våra anställda trivs och vill stanna hos oss. Vi tycker framför allt att vi har roligt på jobbet och vi känner att vi gör skillnad när vi hjälper våra kunder att bli mer miljömedvetna, minska sin energianvändning och att hitta på nya sätt att visualisera detta på.

Vi har vårt huvudkontor i Sollentuna, Stockholm, med närhet till pendeltåg, ca 10 minuter från Centralen.

Låter tjänsten intressant eller har du frågor?

Skicka CV, personligt brev med referenser till oss på jobb@infometric.se

Välkommen med din ansökan!

Med vänliga hälsningar,

Försäljningsteamet på Infometric AB

Försäljningschef

Kenneth.bodman@infometric.se

Affärsutvecklingschef, vVD

Olle.tjalldin@infometric.se