

## Intresserad av jobb som teknisk säljare?

STIGAB är med sina dryga 35 år i branschen väletablerat och har utrustat vår marknad med komponenter och kompletta lösningar för krävande applikationer i Skandinavien och i hela världen. Utifrån mottot "Vi är med dig hela vägen" marknadsför och stödjer vi bland annat HMI produkter såsom joystick, joystickgrepp, displayer, tryckknappar, nödstopp, knappsatser samt andra lösningar som EMI/EMC-komponenter, kylflänsar mm. Sedan ett par år har vi även inkluderat sensor- och givarlösningar till vårt sortiment då många av våra kunder efterfrågat just detta.

Är du en tekniskt intresserad och engagerad person som gillar att hjälpa kunder till rätt lösning? Ja, då kanske vi är rätt arbetskompis för dig vid vårt huvudkontor i Slagsta Strand, söder om Stockholm.

### Bakgrund

Vi söker dig med relevant utbildning och erfarenhet, som är full av glädje och motivation. Har du jobbat med kundsupport eller är en tekniskt lagd person som nu vill jobba mer aktivt med teknisk försäljning så kan detta vara ett bra tillfälle. Jobbet kräver tekniskt intresse och har du enklare baskunskaper av PLC-programmering samt säljferfarenhet så är det meriterande. Det är även meriterande om du har några års erfarenhet inom teknisk försäljning och har lite koll på bus-system (CANopen, safety, J1939 mfl.). Du kanske till och med jobbat mot maskinbyggare och/eller industriell automation?

Arbetet möjliggörs genom flytande svenska, goda kunskaper i engelska samt B körkort.

Har du jobbat i Microsoft Outlook, Word och Excel, ja då lär det hjälpa dig även hos oss.

Att du gillar människor och relationer tar vi för självklart, då säljsamtal, täta telefonkontakter och kundbesök skapar en närmare och viktig relation till kunden.

### Jobbet

Hos oss stöttar vi varandra och du kommer jobba med många skiftande arbetsuppgifter.

Teknisk försäljning genom en nära dialog med våra kunder både genom kundbesök (fysiska och digitala) som du bokar själv samt kundsupport via telefon och e-mail. Du behöver vara serviceinriktad för att kunna hjälpa kunder både i enklare och mer komplexa tekniska diskussioner. Hantering av prisförfrågningar samt offertskrivning är självklart en del av det dagliga arbetet, liksom uppföljning av offerter, utskick, mässor samt genomgång/godkännande av beställningar inför registrering.

Du kommer ha budgetansvar inom din region tillsammans med övriga befintliga säljare.

Utöver din fasta lön ges du möjlighet, liksom alla anställda, till en bonusinriktad del.



## Utveckling

Hos oss värderar vi din personlighet och vilja att fixa och lösa din vardag. Vi ger dig stora möjligheter till vidareutveckling genom ett stort utbud av kurser och ett internationellt nätverk via vår ägare Addtech.

Börsnoterade Addtech är koncernmodern till Stigab och ägare till ca 140+ bolag med drygt 3 100 anställda. Stigab har med sina 16 anställda och omsättning på ca 140MSEK stort fokus inom koncernen. Inom Addtech finns ett kvinnligt nätverk för säljare med fokus att stötta målet att ha 40% kvinnor inom ledande positioner till 2030 inom koncernen. Läs mer om detta nätverk på AddQ by Addtech på LinkedIn. Du kan också läsa mer om Addtech på: [www.addtech.se](http://www.addtech.se)

Stigab arbetar hårt med hållbarhetsmål, såväl internt som externt, och våra gemensamma värdegrunder är viktiga för oss alla inom organisationen.

Självklart får du anpassad produktutbildning av samtliga våra produkter och därmed chansen att jobba med ett stort utbud av intressanta tekniska produkter av bästa kvalitet.

Med rätt inställning och mycket tänk utanför boxen, finner du här ett mycket intressant och allsidigt jobb.

Tycker du det låter intressant?

Ta en titt på vår hemsida: [www.stigab.se](http://www.stigab.se)

Skicka in ditt CV och personliga brev till:

Mailto: [niclas.qvist@stigab.se](mailto:niclas.qvist@stigab.se)

Märk rubriken med "TEKNISK SÄLJARE STIGAB"

Kontaktperson Niclas Qvist