



Teknisk Säljare inom Automation – Lund

Är du en affärsdriven säljare med bakgrund inom automation – eller en automationsingenjör/tekniker som vill ta steget in i försäljning och affärsutveckling? Vi söker nu en **Teknisk Säljare inom Automation** till vårt team i Lund.

Om rollen

Som teknisk säljare ansvarar du för försäljningen inom ditt distrikt och kundsegment, med målet att utveckla vår marknadsandel och skapa långsiktiga kundrelationer. Du kommer att arbeta nära såväl slutkunder som systemintegratörer, och konsulter.

Rollen innebär en kombination av nykundsbearbetning, relationsbyggande och strategiskt försäljningsarbete. Du blir en viktig del i att erbjuda våra kunder rätt lösningar och värde med Mitsubishi Electric-produkter – genom att förstå deras behov och omsätta dem till praktiska och lönsamma lösningar.

Dina arbetsuppgifter

- Driva och utveckla försäljningen i ditt distrikt och kundsegment med tillväxt och lönsamhet.
- Skapa starka och långsiktiga kundrelationer samtidigt som du aktivt identifierar och bearbetar nya affärsmöjligheter.
- Representera företaget genom kundbesök, mässor och event där du bygger nätverk och stärker varumärket.
- Leda pris- och avtalsförhandlingar för att säkerställa framgångsrika affärer.

- Arbeta tätt tillsammans med interna team inom teknik, marknad och ledning för att utveckla kundanpassade lösningar och skapa värden för våra kunder.
- Upprätta, följa upp och leverera på din budget.
- Bidra till datadriven försäljning genom att kontinuerligt arbeta i CRM-systemet med kundinformation, affärsmöjligheter och offerter.

Vem vi söker

Vi söker dig som har:

- Erfarenhet inom automation och försäljning, alternativt som automationsingenjör/tekniker med intresse för att ta steget in i säljrollen.
- Du behöver inte kunna programmera våra produkter eller veta hur man trådar en PLC. Det viktiga är att du har egod teknisk förståelse, kan sätta dig in i kundens behov och har en stark förmåga att kommunicera och bygga långsiktiga relationer.
- Driv och förmåga att kombinera strategiskt tänkande med praktiskt försäljningsarbete.
- B-körkort och möjlighet att resa med övernattningar i tjänsten.

Meriterande är erfarenhet av affärsutveckling med fokus på industriella slutkunder och integratörer. Vi ser gärna kvinnliga sökande.

Varför arbeta hos oss?

Hos oss får du en roll med stort ansvar, frihet och möjlighet att påverka. Du blir en del av ett engagerat team där kundfokus, tekniskt kunnande och långsiktiga relationer står i centrum.

Mitsubishi Electric är ett marknadsledande företag inom egentillverkade automationsprodukter. Du får representera ett varumärke som kännetecknas av innovation, hög kvalitet och spetskompetens inom sitt område.

Vi erbjuder marknadsmässiga villkor och tjänstebil ingår i tjänsten.

Placering

Tjänsten är placerad i Lund och innebär regelbundna resor inom distriktet.

Ansökan

Är du den vi söker? Skicka in din ansökan snarast möjligt!

Har du frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta **Matts Falck** på telefon: 072-601 00 02 eller skicka din ansökan till **matts.falck@se.mee.com**

Urval och intervjuer sker löpande, så vänta inte med att skicka in din ansökan. Vi ser fram emot att höra av dig!