



KAMIC Groups okomplicerade affärsfilosofi bygger på att fler klarar mer än en. Starka, väletablerade specialister (=specialistföretag?) kan genom att samspela med varandra utvecklas och gå vidare. Tillsammans kan vi erbjuda bred kompetens och ett stort utbud av komponenter och totallösningar inom ett flertal områden.

- EL OCH ELEKTRONIK
- SÄKERHET
- UTRUSTNING FÖR BREDBANDSMARKNADEN

KAMIC Group består av elva handels- och agenturföretag i Sverige, Finland och Norge. Tillsammans är vi ca 130 anställda och beräknas omsätta ca 550 miljoner SEK räkenskapsåret 2006/2007. Gruppen ingår i AMPLEKONCERNEN



Bromanco Björkgren är Sveriges ledande agenturföretag inom termiska produkter och lösningar. Företaget erbjuder även ett brett sortiment av teststift och testfixturer, EMC-material, motstånd, reedreläer, m.m. Bromanco Björkgren ingår i Kamic Group.

Key Account Manager

Just nu hinner vi inte med alla förfrågningar från våra kunder och söker omgående en key account manager som vill delta i vår expansion. Du kommer in i en mycket intressant fas då marknaden expanderar och Bromanco Björkgren och Kamic Group samordnar sin produktportfölj.

Du har jobbat några år med försäljning helst med erfarenhet från komponentmarknaden. Din roll blir att sälja företagets termiska produkter och lösningar till nya och befintliga kunder. I dina arbetsuppgifter ingår hela kedjan från att bearbeta offerförfrågningar till att själv göra uppsökande kundbesök för att identifiera nya affärsmöjligheter.

I rollen ingår också att ta ansvar för en eller två produktgrenar och representera företaget i leverantörskontakterna i samtliga kommersiella och tekniska frågor.

För att få en bra start i din nya anställning tror vi att du har tidigare säljferfarenhet, gärna med någon teknisk inriktning.

Dina personliga egenskaper

För att trivas ska du stimuleras av en miljö präglad av kundfokus och försäljning. Du är en lagspelare och uppskattar att bedriva försäljning tillsammans med dina kollegor i olika säljprojekt. Framgångsfaktorn är att samla företagets kompetens i olika kundsituationer och din roll blir att koordinera resurserna mot kund. Du är en handlingskraftig person med kundfokus.

Som säljare på Bromanco Björkgren kommer du att "nätverka" hos företagets leverantörer och andra intressenter inom branschen för att synliggöra Bromanco Björkgrens kompetens. Du har därför god social förmåga och är van vid en öppen dialog med kunder och samarbetspartners. De personliga egenskaperna värderas högt då arbetet innebär stora kontaktytor och att representera företaget.

Vi erbjuder Dig ett stimulerande självständigt arbete i ett expansivt företag med positiv och familjär stämning där du blir en viktig del av bolaget.

Stämmer beskrivningen in på Dig så ser vi fram emot din ansökan snarast.

I rekryteringen samarbetar vi med Sales Craft Consultant AB.
Kontaktperson är Michael Söderberg: Tfn: 0709 774 016

Alla ansökningar och kontakter behandlas konfidentiellt. Vi kommer att behandla ansökningarna och göra intervjuer löpande. Vi vill därför ha din ansökan så snart som möjligt, dock senast den 20 mars. Tiden för tillträde är snarast möjligt.

Skicka din ansökan per e-post:
Michael Söderberg
Sales Craft Consultant AB
Telefon: 0709 774 016

E-post: michael.soderberg@salescraft.se

www.salescraft.se

Sales Craft - Rekrytering

Vi är specialister på rekrytering av säljare, säljchefer och säljorienterade VD: ar. Vi ser på säljarbetet som ett hantverk. Oavsett om du söker en säljorienterad VD, säljchef eller säljare gäller det att hitta rätt "hantverkare" till rätt uppgift. Sales Craft har utvecklad en metod för att genomföra arbetsprov med säljare för att fördjupa bilden av säljförmågan och säljprofilen. Arbetsprovet är ett viktigt delmoment i rekryteringsprocessen för att hitta rätt "hantverkare".