

Presto Brandsäkerhet AB är en komplett leverantör av produkter och tjänster inom brandskydd och utrymningssäkerhet med tillhörande rikstäckande service. Prestokoncernen är en svensk familjeägd företagsgrupp med huvudkontor och egen tillverkning samt centrallager i Katrineholm. Ytterligare en produktionsenhet finns i Gnosjö. Företaget startade 1959. Presto finns lokalt närvarande i hela Norden genom egna dotterbolag, servicekontor och samarbetspartners. Totalt har koncernen 300 anställda och beräknas omsätta ca 500 MSEK under 2017.

Presto söker nu

TEKNISK SÄLJARE

Vi utvecklar vår organisation i Region SYD med en teknisk säljare på vårt affärsområde "fasta gassläckanläggningar".

Vad erbjuder vi?

Presto som företag erbjuder helhetskoncept inom förebyggande brandskydd. Som teknisk säljare i regionen kommer du att få ett omväxlande och stimulerande arbete som representant för företaget och arbeta med både nya och befintliga kunder i ett affärsområde där Presto idag är marknadsledande.

- En gedigen introduktion och utbildning - därefter arbetar du självständigt med bra stöd från dina kunniga kollegor
- En stimulerande arbetsmiljö med goda möjligheter till personlig utveckling och fortlöpande intern utbildning i "Presto Academy"
- Goda karriärmöjligheter då bolagets utveckling är mycket stark och omfattande.

I rollen arbetar du med:

- Samarbetspartners, befintliga- och nya kunder. Affärsmöjligheterna skapas ifrån ditt eget arbete, ifrån vår säljorganisation samt inkommande förfrågningar.
- Befintliga kunder där du är delaktig i ett affärsteam med uppdraget att utveckla kundrelationerna, samt utveckla deras tekniska brandskyddssystem.
- Att driva och utveckla försäljningen av Prestos gassläcksystem och serviceunderhåll på hela region Syd.
- Att lösa kundernas behov genom att vara kundorienterad och omvandla det till en teknisk lösning som motsvarar kundens önskan.
- Kollegor i olika avdelningar i ett tätt samarbete. Du har ofta huvudansvar för de affärsprojekt du driver, men kan också vara en del av ett affärsteam där du driver en del av en helhetslösning. Du arbetar med och involverar dina kollegor inom andra avdelningar i varierande form. Som stöd till ditt arbete har du en projektledare och en leveransavdelning som är dedikerad affärsområdet. Utöver det arbetar du genom våra verksamhets- och CRM-system.
- Din budget, i linje med våra resultat-/avdelningsmål.

Vem är du?

Vi söker dig som har erfarenhet av tjänste- och/eller teknisk försäljning. Du vill vara delaktig i bolagets utveckling och vill göra skillnad. Du har goda referenser med kompetens från säljrelaterade roller med erfarenhet att driva affärer hos både lite större och mindre kunder. Du har en förmåga att bygga goda relationer samt utveckla nya affärer hos kund. En framgångsrik bakgrund inom tjänsteförsäljning i kombination med teknik är meriterande. Du tycker om att ta initiativ, har förmågan att planera och arbeta självständigt i kombination med att vara en god "teampålag". Du är strukturerad, driven och målmedveten. Du trivs med att skapa och utveckla goda relationer med både kunder och internt. Du har en god datavana och behärskar Office-paketet. Du har B-körkort.

Presto är i ständig utveckling, där engagemang, delaktighet och respekt är några av våra värderingar som genomsyrar vårt dagliga arbete. Delar du dessa värderingar blir du snabbt en del i verksamheten. Du kommer tillhöra region SYD med placering på Malmökontoret. Malmö är huvudkontoret i regionen. I tjänsten ingår tjänstebil och lön enligt Prestos policy. Då urval och intervjuer kommer att ske löpande ber vi dig skicka in din ansökan snarast.

Välkommen med din ansökan!

Ansökan skickas via e-mail till david.carlsson@presto.se. Har du frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta vår Regionchef David Carlsson på 010-45 20 300.