

Mitsubishi Electric söker Teknisk Systemsäljare inom Kyla och Värme till vår expanderade fastighetsavdelning MelPro.

Gillar du försäljning och dialog med konsulter och kunder i både stora och små sättningar? Är du nyfiken på teknik och ser det som en utmaning att skapa affärer och nya relationer?

Vi söker en Teknisk Systemsäljare inom Kyla och Värme till vår Fastighetsavdelning MelPro.

Om tjänsten

Som *Teknisk Systemsäljare inom Kyla och Värme* ingår du i MelPro Mitsubishi Electrics Fastighetsavdelning som har fokus att göra våra systemprodukter tillgängliga för den svenska marknaden. Våra produktområden är kylmaskiner (både direkta och indirekta system) och värmepumpar (luft/luft, luft/vatten och vatten/vatten) för komfort i fastigheter. Försäljningen innefattar långa säljcykler, tekniskt genomtänkta lösningar och starkt relationsbyggande.

Du kommer att arbeta aktivt med att informera och utbilda konsulter och fastighetsägare i Storstockholm men även i nyckelstäder i Norr och Östra Sverige inom våra produkter och system.

Du kommer att vara ett stöd till våra installationsföretag när det gäller framtagande och leverans av systemlösningar till fastigheter.

Genom denna arbetsmodell har du möjlighet att följa många affärer från ax till limpa i din kontakt med fastighetsägare, konsulter och installationsföretag.

Arbetet innefattar perioder med stor efterfrågan där du får erfara hög energi och många bollar i luften. Du kommer att resa en del och bedömer ca 15-20 övernattningar om året.

Vi söker dig!

- Du har lätt för och trivs med att kommunicera inför en grupp.
- Du har lätt för att fånga upp nya projekt och affärsmöjligheter.
- Du trivs med att arbeta både självständigt och i team.
- Du arbetar strukturerat och målmedvetet.
- Du är driven och kundorienterad och som stimuleras av att driva projekt hos kunder & tekniska konsulter.
- Du är van och framgångsrik med energientreprenader för kommersiella fastigheter och beredd på ett nästa steg i din personliga utveckling.
- Som säljare är din inriktning både strategisk och operativ med fokus på relationsförsäljning. Kunderna är VVS-konsulter, fastighetsägare och installationsföretag.
- Du är självständig i ditt säljarbete med ett eget driv från första kontakt till avslutad affär. Du rapporterar direkt till MelPro Försäljningschef.
- Din personlighet är det viktigaste för oss, egenskaper som affärssinne och en bra teamspelare är annat vi värdesätter.
- Du har bred kunskap inom fastighetssystem och gärna spetskompetens inom kyla, värme, ventilation eller styr samt relevant utbildning
- Vi erbjuder dig ett spännande arbete i en internationell miljö med goda utvecklingsmöjligheter.
- Du behöver ha B körkort (tjänstebil ingår).

Som person är du flexibel och socialt lagd och har lätt för att se lösningar på situationer som uppstår. Vidare tror vi att du är initiativtagande, strukturerad, noggrann och van vid att jobba med deadlines. För att trivas i rollen är du social och gillar mänskliga möten, både interna som externa.

Idag jobbar du förmodligen inom värme, ventilation eller kyla med stor systemförståelse som konsult. Även nyexaminerade sökande inom energi och fastighet är välkomna att söka.

Om oss:

Mitsubishi Electric Scandinavia är ett helägt dotterbolag till Mitsubishi Electric Corporation i Tokyo, Japan. Vår organisation i Sverige marknadsför och säljer klimatprodukter och Factory automation produkter på vår marknad som är både Norden och Baltikum. Mitsubishi Electric kännetecknas av modern design, hög kvalitet, lång livslängd och överlägsen driftsekonomi. Mitsubishi Electric är idag marknadsledande i många delar av världen och i en stark tillväxtfas i Sverige och Norden.

Anmäl ditt intresse för tjänsten snarast då urval och intervjuer kommer att ske löpande. Om du har frågor kring tjänsten är du välkommen att kontakta Andreas Palm, MelPro Manager på andreas.palm@se.mee.com. För mer information om oss kolla gärna www.mitsubishi-aircon.se.

Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid med tillträde enligt överenskommelse. Placering Sollentuna. Skicka ditt CV och personliga brev till hr@se.mee.com. Märk den med "Teknisk Systemsäljare inom Kyla och Värme".