

Mitsubishi Electric Sverige är ett helägt dotterbolag till Mitsubishi Corporation i Tokyo, Japan. Kontoret i Sverige marknadsför och säljer bland annat klimatprodukter (värmepumpar, luftkonditionering mm) på deras marknad som är både Norden och Baltikum. Mitsubishi Electric produkter kännetecknas av modern design, hög kvalitet, lång livslängd och överlägsen driftsekonomi och är idag marknadsledande i många delar av världen. Mitsubishi Electric Sverige har de senaste 15 åren haft en stadig tillväxt inom sina verksamhetsområden och är idag en av de ledande aktörerna i Skandinavien och Baltikum.

## Mitsubishi Electric söker en försäljare till vår säljorganisation inom klimatprodukter med inriktning mot e-Commerce samt detaljhandel

Hos oss har du möjlighet att påverka din framtida roll och medverka till företagets fortsatta utveckling.

### Din roll

I rollen som försäljare kommer du arbeta med värmepumpar samt miniventilation. Du har ett helhetsansvar att driva försäljningen av våra ventilationsaggregat, VL100 och VL50. Du har ett kundansvar i form av bearbetning, marknadsaktiviteter, utbildning och försäljning. Tjänsten innebär också samordning av aktiviteter med andra funktioner och medarbetare inom företaget. Du kommer bl. a.

- Uppfylla de sälj- och lönsamhetsmål som är satta för respektive kund
- Aktivt driva affärsutvecklingen framåt
- Implementera nya produkter och bredda portföljen hos kund
- Tillsammans med kund säkerställa logistik med hjälp utav prognoser
- Kontinuerligt avrapportera till Affärsområdeschef
- Kundbearbetning via besök
- Marknadsaktiviteter
- Anordna utbildningar och träffar kund alt. Både internt och externt
- Upprätthålla goda kontakter
- Bevaka marknaden och trender inom e-Commerce samt detaljhandeln
- Följa återförsäljar- och distributörspolicy

### Vi söker dig som

Har erfarenhet av försäljning, storkundsbearbetning och/eller teknisk detaljhandel. I denna roll är det viktigt att du har ett tekniskt intresse för våra produkter, ett eget driv samt förmåga att driva på nya produkter. Vi ser även att du är en förtroendegivande, flexibel och relationsbyggande person.

I tjänsten ingår lite administration, det innebär att du ser detta som en naturlig del av arbetet och att du är noggrann samt strukturerad. Om du har erfarenhet utav affärssystemet SAP är detta en merit. Du behöver även kunna tala och skriva svenska och engelska obehindrat.

Tjänsten är placerad på något utav våra kontor i Sollentuna, Lund eller Göteborg. Vi ser en placering i Södra Sverige som mest lämpligt för tjänsten. Resor ingår i tjänsten, ungefär 3 resdagar i veckan.

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 Patrik Ek, Affärsområdeschef på [patrik.ek@se.mee.com](mailto:patrik.ek@se.mee.com)

*Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid med tillträde enligt överenskommelse. B-körkort är ett krav. Tjänstebil ingår.*

Skicka din ansökan och CV till [jobb@se.mee.com](mailto:jobb@se.mee.com), märk den med *Detaljhandel*. Mer information om Mitsubishi Electric hittar du på: [www.mitsubishielectric.se/klimatprodukter](http://www.mitsubishielectric.se/klimatprodukter)

Genom att skicka in din ansökan samtycker du att dina uppgifter registreras och behandlas i rekryteringssyfte enligt vår policy för hantering av personuppgifter. Via länken kan du hitta fullständig information om hur vi behandlar dina personuppgifter [Hantering av personuppgifter](#)