

## **Key Account Manager med teknikerfarenhet**

### Bakgrund

Vi behöver förstärka vårt team med en framåtutad orädd säljkraft med erfarenhet från teknisk försäljning. Finepart är pionjär inom mikrovattenskarvning och utvecklar och säljer micromaskiner i absolut världsklass. Vår nisch är företag som behöver en problemlösning med hög precision för avancerade material. Finepart är en global spelare och bland våra kunder finns såväl stora bolag såsom Google och Apple som mindre nischade tillverkande företag. Våra kunder jobbar ofta i framkant på sin teknologi och vi hjälper dem att förflytta gränserna för vad som är möjligt att åstadkomma.

Vi har lokala säljrepresentanter/agenter på flera marknader men säljer i egen regi i Norden och i de länder där representation saknas.

### Arbetsuppgifter

Arbetet är omväxlande och innefattar bla nykundsbearbetning, offertskrivning, uppföljning av nya och befintliga kunder samt att ta fram affärsupplägg och sluta avtal. Vi bearbetar våra kunder per telefon, mail samt i digitala och fysiska möten. Det är därför viktigt att du känner dig bekväm med alla dessa arbetssätt samt är beredd att resa när så krävs.

### Din bakgrund

För att nå framgång i denna roll krävs att du är driven, orädd, har ett stort teknikintresse och erfarenhet från teknisk försäljning mot tillverkande kunder. Vi tror att du tidigare erfarenhet från försäljning av produktionsutrustning och/eller en ingenjörsexamen från högskolan där du läst bearbetningsteknik och materiallära.

Hos våra kunder möter du ofta en material- eller metodexpert med djup teknisk kunskap, du behöver därför en teknisk bakgrund, via utbildning eller mångårig erfarenhet. Du trivs i ett mindre team där alla gör skillnad och är nyckelspelare.

Kunden är i fokus och vår målsättning är att lösa kundens problem med ett snabbt och proffsigt bemötande. Engelska i tal och skrift är en självklarhet och ytterligare språk är meriterande. Du kommer att arbeta tillsammans med vår sälj och marknadschef som ansvarar för säljstrategi och uppföljning av våra lokala säljrepresentanter.

Finepart, som är ett publikt bolag, har från aktieägarna stora förväntningar på en kraftig tillväxt de kommande åren och du kommer vara en viktig del i en spännande tillväxtresa. Allteftersom företaget växer finns stora möjligheter till personligt avancemang och utveckling.

## Arbetsuppgifter/ansvarsområden

- Nykundsbearbetning
- Bearbetning och uppföljning befintliga kunder
- Framtagande av offerter och affärsupplägg
- Förhandling och avtalsskrivning
- Dokumentation i vårt CRM system (Hubspot)
- Deltagande på mässor

## Är det här du?

För att vara aktuell för den här rollen krävs:

- erfarenhet från tekniskförsäljning och teknisk utbildning, gärna ingenjörsexamen från högskolan
- god förståelse av ritningar och teknisk dokumentation, avancerade produktionslösningar.
- svenska och engelska i tal och skrift
- körkort B och bil

## Om bolaget

Finepart är ett innovativt och teknikorienterat företag som utvecklar och säljer maskiner för komponenttillverkning med mycket hög precision. Bolagets teknologi baseras på vattenskriningsteknik som innebär att med mycket högt vattentryck, cirka 4 000 bar, skapa en stråle som accelererar sandkorn som verkar som slipmedel. Bolaget grundades 2012 och blev 2016 publikt i samband med introduktion på Spotlight Stockmarket. Huvudkontoret för bolaget ligger i Bollebygd. För mer information, besök oss på [www.finepart.com](http://www.finepart.com)

## Välkommen med din ansökan att bli en del av vårt team!

Skicka din ansökan till: [career@finepart.com](mailto:career@finepart.com) senast den 30/6 2022.

Frågor om tjänsten kan ställas till vår Sälj & Marknadschef Jenny Ståhlbom, [jenny.stahlbom@finepart.com](mailto:jenny.stahlbom@finepart.com), tel. 0733-866603.