

LEADING LIGHT

Leading Light AB utvecklar, tillverkar och säljer smarta belysningsystem för hållbara städer. Produkterna är innovativa och marknadsledande samt extremt energibesparande oavsett om de drivs via elnät eller med solceller.

Vi hjälper kommuner, fastighetsägare och installatörer med unika belysningslösningar som sparar energi och skapar trygghet.

En karriär hos Leading Light innebär att vara del av ett innovativt och marknadsledande företag, där man kan lära sig, växa och utvecklas samtidigt som man bidrar till ett hållbart samhälle.

Säljare Västra Sverige

Leading Light är inne i en spännande och intensiv expansionsfas och vi rekryterar nu en Säljare till vårt svenska försäljningsteam. Du kommer att vara företagets ansikte utåt och driva försäljningen i ditt distrikt i Västra Götaland, Bohuslän, Värmland, Dalsland och Närke. Arbetet innebär att träffa nya potentiella kunder samt utveckla befintliga kunder. Är du en driven person som brinner för att göra affärer och bygga relationer? Vi erbjuder dig en tjänst med många kontaktytor och stor frihet under ansvar samt goda utvecklingsmöjligheter i ett växande bolag. Välkommen på en spännande resa där du får vara med och skapa framtidens smarta belysningsystem tillsammans med oss som en del av ett vinnande team!

Positionen

Din uppgift som Säljare blir att ansvara för försäljningen i ditt distrikt och sedan driva hela säljprocessen inom distriktet. Du ansvarar för att skapa nya affärsmöjligheter samt utveckla och säkerställa starka relationer med befintliga och nya kunder. Det är viktigt att du har förmågan att skapa de bästa förhållandena i ditt distrikt för att uppnå högt ställda mål. Du kommer att ansvara för en marknadsledande produktportfölj och vara en del av ett framgångsrikt och sammansvetsat team.

Dina viktigaste ansvarsområden och arbetsuppgifter:

- Arbeta proaktivt med aktiv försäljning i ditt distrikt och bygga starka relationer
- Definiera och identifiera beslutsfattare och andra nyckelintressenter inom kommun, fastighetsbolag och presentera våra lösningar
- Bearbeta konsulter, arkitekter, elinstallatörer och energibolag
- Hålla produktutbildningar ute hos kund

Tjänsten utgår från vårt huvudkontor i Göteborg, Mölndal.

Den ideala kandidaten

Vi söker en kandidat med följande bakgrund och erfarenheter:

- Erfarenhet av teknisk B2B försäljning
- Har en egendrivkraft och är van att jobba självständigt efter uppsatta mål
- Erfarenhet av att arbeta med alla steg i säljprocessen
- Mycket goda datorvana och goda kunskaper i Officepaketet (Word, PowerPoint och Excel)
- Körkort B
- Flytande svenska i tal och skrift samt en god nivå engelska är ett krav

Ansökan

Välkommen med din ansökan senast 30 mars 2018. Om du har frågor om tjänsten, eller om du vill veta mer om hur det är att arbeta hos oss, är du välkommen att kontakta Niclas Perkman, VD på telefon +46 727 169958.