



Tenotec

Tenotec AS etablert i 1976, er det eneste selskapet i Norge som spesialiserer seg innenfor teknisk verneutstyr i form av lufttilført åndedrettsvern fra batteri og trykkluft. Prinsippet er godkjent åndedrettsvern fra en elektrisk motor med filter eller en reguleringsventil for trykkluft som tilfører renset luft i pustesonen for brukere som jobber i eksponerte områder. Eksempler på dette kan være industriveisere, laboratorier, medisin og smittevern eller støv og sprøytevern innenfor landbruk.

Mer informasjon om selskapet finnes på våre nettsider www.tenotec.no

Selger

Vårt selskap er i vekst og vi styrker vår salgs avdeling. Vi er nå på jakt etter et nytt ansikt ut mot våre nye kunder og samarbeidspartnere.

Vi søker en ærlig, troverdig og resultatorientert person med evne til å jobbe selvstendig og som en del av et team.

Du er en energisk og utadvendt person som liker å være i kontakt med mennesker. Du ønsker å bli selvgående i ditt arbeide og tar initiativ til dette.

Du er en strukturert relasjonsbygger som ønsker å drive oppsøkende salgsarbeid.

Du har god økonomisk forståelse og evne til å se kundens behov og snur deg gjerne raskt for å imøtekomme kunden.

Du har erfaring innen salgs bransje og er vandt med å jobbe mot nye kunder og periodiske budsjetter.

Dine arbeidsoppgaver vil være å planlegge, utvikle å gjennomføre oppsøkende salgs og markedsaktiviteter mot nye kunder over hele landet. Du vil ha ansvar for å utarbeide salgsbudsjett til ditt salgsarbeid.

Du vil også planlegge å gjennomføre interne og eksterne messer. Faglig opplæring av kunder og samarbeidspartnere vil også være en del av ditt arbeide.

Kontorsted vil være i våre lokaler på Forus. I tillegg må en regne med en del reiseaktivitet da ditt arbeidssted vil være landsdekkende.

Ønsket kvalifikasjoner:

- bachelorutdanning innenfor salg/markedsføring (relevante kurs og arbeidserfaring kan kompensere for manglende utdanning)
- god økonomisk forståelse
- erfaring innen oppsøkende salg (en fordel om du kan vise til referanser)
- gode IT og tekniske kunnskaper er en klar fordel
- kjennskap til våre nøkkelsystemer:
 - SAP Business One
 - Teams
 - Landax
 - SuperOffice
 - Office 365

Vi kan tilby meget spennende utfordringer i et selskap i vekst med topp moderne lokaliteter på Forus, et faglig sterkt og sosialt miljø, varierte arbeidsoppgaver og mulighet til å forme din egen arbeidsdag.

Konkurransedyktige betingelser med gode forsikrings ordninger og utviklingsmuligheter i selskapet.

Våre produkter bygger på sikkerhet for mennesker og da handler det om ærlighet og troverdighet.
- Disse egenskapene vil bli vektlagt i tillegg til faglig kompetanse og kvalifikasjoner.

Vi legger stor vekt på personlig egenskap til kandidaten.

For å søke på stillingen, vennligst send søknad sammen med CV og eventuelle vedlegg til stian@tenotec.no.

For mer informasjon om stillingen, vennligst kontakt:

Stian Årvik @. stian@tenotec.no eller tlf. 906 70 964