

## Vi söker en KAM/OEM-ansvarig

I rollen som KAM/OEM-ansvarig ansvarar du för större affärer där komplexitet och effektivitet är i fokus. Du arbetar med centrala kundkontakter i Sverige med prioritering på OEM kunder och driver hela försäljningsprocessen med allt vad det innebär, från identifiering av kunder och produktkalkylering till försäljningsplaner. I rollen har du även ansvar för ett team av fem personer, KAM och Tekniska innesäljare, som finns placerade på olika orter i Sverige. Du har personalansvaret för ditt team och driver gruppens arbete.

Placeringsort för tjänsten kan vara vilket som av de nio orter där vi har ett kontor, från Umeå i norr till Malmö i söder.

### Vi erbjuder

Vi tror på en platt organisation fylld med omtanke och respekt för varandras olikheter. Våra medarbetare och team är självstyrande, och med det menar vi att ansvar, beslut och problemlösning, så långt det är möjligt, ska tas av dig som är närmast berörd och förstår situationen bäst.

Våra medarbetare är viktiga för oss och vi vill att alla medarbetare känner sig respekterade, uppskattade och delaktiga. Oavsett vilken befattning du har är du betydelsefull för att vi ska kunna fortsätta att växa.

Vi erbjuder en trygg anställning i ett kollektivanslutet företag med goda personalförhållanden. Du kommer att utgå från vår TT Center i Malmö var det i dagsläget finns 9 medarbetare placerade. Tjänsten innebär resande till kunder och till dina medarbetare. Du rapporterar till Försäljningschef i Sverige som finns i Malmö.

### Egenskaper

Vi söker dig som trivs med och har erfarenhet av att skapa och underhålla förtroendefulla kundrelationer samt förstår och tillämpar de affärsrättsliga principerna väl. Du ska dela våra värderingar och ha förutsättningar att leda, stötta och utveckla ditt team. Med ett strukturerat arbetssätt bidrar du både till eget och ditt teams arbete.

Teknisk utbildning och intresse samt erfarenhet av liknande försäljning är en förutsättning för att komma in i dina arbetsuppgifter. Vi lägger en stor vikt på dina personliga egenskaper och din förmåga att upparbeta god kunskap kring våra produkter och tjänster.

Tjänsten förutsätter även en god datorvana, flytande kommunikation både på svenska och engelska samt körkort.

### Ansökan

Thermotech arbetar aktivt mot all form av diskriminering och välkomnar alla sökande. Ansökan skickas till [rekrytering@thermotech.se](mailto:rekrytering@thermotech.se). Märk din ansökan med "KAM/OEM ansvarig" och bifoga ditt CV. Sista ansökningdag den 23 juni 2022. Vi arbetar med löpande urval och vill gärna ha in din ansökan snarast möjligt.

För frågor angående tjänsten kan du vända dig till Försäljningschef Thomas Gustafsson, tel: 040-6710202 eller e-post: [thomas.gustafsson@thermotech.se](mailto:thomas.gustafsson@thermotech.se).

Vi har tagit ställning till annonseringskanaler och avböjer oss samtal från säljare.



*Thermotech utvecklar, tillverkar och projekterar kompletta kundanpassade värme- och rörsystem. Vi jobbar med personlig direktförsäljning utan mellanhänder.*

*Vi är en brokig skara människor som alla sätter stolthet i att ha en god och nära relation med våra kunder och delar visionen "att förenkla våra kunders vardag". Våra cirka 90 medarbetare finns på vår fabrik i Sollefteå, huvudkontoret i Umeå samt på våra åtta Thermotech Center i Sverige och dotterbolaget i Finland.*

*Vi tror att delaktighet, samarbete, frihet och ansvar ger engagerade medarbetare och att det är nyckeln till hållbar framgång. Delar du vårt synsätt? Välkommen med din ansökan.*