



Otis är världens största tillverkare av hissar, rulltrappor, rullramper och andra horisontala transportsystem. Företaget har verksamhet i mer än 200 länder och har mer än 60 000 anställda. Otis har utvecklat hissar sedan mitten av 1800 talet. Otis märket finns på ca 1,2 miljoner hissar och rulltrappor som hjälper människor världen över att förflytta sig.

Vi tillverkar, installerar, moderniserar, reparerar och underhåller hissar, rulltrappor och rullramper, men hjärtat i verksamheten är problemlösning. Otis i Sverige omsätter ca 300 msek och har ca 160 anställda.

OTIS söker SÄLJARE inom NYINSTALLATION och MODERNISERING som brinner för att hitta affärsmöjligheter!

Till Göteborg söker vi en driven säljare, som ska öka försäljningen av våra produkter mot såväl potentiella som befintliga kunder inom segmentet Nyinstallation och Modernisering. För att bli framgångsrik tror vi att du genom åren har utvecklat en unik förmåga att underhålla och utveckla kundkontakter och du är en fena på att hitta affären!

I din roll kommer du att arbeta med hela försäljningsprocessen.

Du ska ansvara och utveckla kundrelationer i hela kedjan, så att vi vinner affärer!

Du arbetar med prospektering och kvalificering av försäljningsmöjligheter samt tar fram offerter och genomför slutförhandlingar med kund, så att det leder till affär.

Vi söker dig som har minst 3 års dokumenterad erfarenhet av försäljning med dokumenterat bra resultat. Vi ser att du har teknisk gymnasiekompetens eller motsvarande praktisk erfarenhet. Du har god teknisk förståelse, och det är meriterande med tidigare erfarenhet från hissbranschen.

Du behärskar svenska obehindrat och har goda kunskaper i engelska, samt innehar B-körkort.

Utöver detta tror vi att du har eget driv och engagemang för att utveckla affärer och förmåga att skapa nya affärsmöjligheter.

Du är mycket resultat- och målinriktad och arbetar självständigt mot satta mål och förväntningar.

Du är affärsmässig och lyhörd för att sätta dig in i kundens behov samt duktig på att skapa kontakter och underhålla relationer.

Du är strukturerad i ditt arbete och förstår vikten av tidsplanering för att uppnå en hög effektivitet samt mycket stresstålig.

Vi erbjuder dig en betydelsefull och utmanande säljroll inom ett av världens ledande hiss företag med möjligheter till karriär inom bolaget, både i Sverige och internationellt.

Låter det intressant och vill du satsa på att ta nästa steg i karriären?

Då är du välkommen med din ansökan i form av CV och personligt brev till: rekrytering.sverige@otis.com, märk: "NYHISS/MOD SÄLJARE", senast 26 januari 2018. Vi går igenom ansökningar och gör urval löpande under processen. Har du frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta Daniel Lagerborg, Site Manager Göteborg, tel: 031 746 36 33.

Eftersom vi arbetar för en jämn könsfördelning ser vi gärna kvinnliga sökande till den här tjänsten.

Välkommen med din ansökan!

Besök gärna vår hemsida www.otis.com för ytterligare information om Otis.