



## **Mitsubishi Electric Factory Automation søker teknisk selger i Norge**

### **Arbeidsoppgaver:**

Du kommer du til å drive salgsprosessen av komplekse automatiseringsløsninger, fra første kontakt med kunden til sluttavtale.

Ditt mål er å skape en langsiktig relasjon med dine kunder, som både er eksisterende kunder men også nye kunder som du selv søker opp og tar første kontakt med.

Mitsubishi Electric er et stort internasjonalt konsern som nå utvider sin virksomhet i Norge. Vi søker selger for det sentrale Østlandsområde.

Dine arbeidsoppgaver vil være:

- Arbeide med leads og bearbeide eksisterende og nye kunder
- Møte kunder og gjennomføre behovsanalyser
- Gjennomføre forhandlinger samt lage tilbud og avtaler
- Budsjetansvar
- Drive mersalg
- Arrangere kundemøter, seminarer og delta på messer.

Som person er du drivende og du har evnen til å gjøre tekniske behovsanalyser sammen med kunden. Du er glad i å jobbe med mennesker og du har evne til å bearbeide nye kunder. I din rolle har du "frihet under ansvar". Du kommer til å være med på en spennendes reise og bygge videre på Mitsubishi Electric's oppbygging og framgang i Norge. Det finnes store muligheter for personlig utvikling på denne reisen.

Vi søker deg som:

- Har minst 3 års erfaring med salg av tekniske løsninger innen automasjonsbransjen
- Er teknisk anlagt og har relevant teknisk utdannelse
- Har god kunnskap spesielt innen fagområdet motordrifter som omhandler frekvens-/ servo og robot styringer, samt PLS og HMI
- Behersker Norsk og Engelsk flytende både muntlig og skriftlig
- Har sertifikat for bil

Som person er du relasjonsskapende og målbevisst. Du har et naturlig driv og stort fokus på å levere resultater. Du jobber strukturert med dine arbeidsoppgaver og er vant til å jobbe selvstendig.

Du vil tilhøre vår avdeling i Drammen hvor vi har vårt salgs- og supportkontor, vi har også eget salgskontor i Bergen.

Vil du vite mer om jobben, ta kontakt med Per Willy Skar på telefon 91134558 eller e-mail [perwilly.skar@no.mee.com](mailto:perwilly.skar@no.mee.com)