



# FESTO

Become part of our success story.  
And write your own at the same time.

## SALGSINGENIØR TRØNDELAG/SØNDRE DEL AV NORDLAND

### Arbeidsoppgaver og ansvar:

- Salgs- og budsjettansvarlig i regionen, herunder salg av Festo sitt produktspekter mot industrikunder i Trøndelag og søndre del av Nordland
- Pleie eksisterende kundeportefølje, samt ha fokus på å etablere nye kunder
- Utarbeide lokal markedsplan, segmentere og prioritere kunder i forhold til denne
- Kundeutvikling
- Videreutvikle Festo sin posisjon i markedet
- Oppdatere kundedatabase
- Rapportere til salgs- og markedssjef

### Kvalifikasjoner:

- Ingeniørutdanning på fag- eller høyskole. Alternativt annen relevant utdanning eller erfaring
- Teknisk bakgrunn og erfaring fra automasjon/elektro, mekanisk, konstruksjon
- Gjerne tidligere erfaring fra salg eller produksjonsvirksomhet
- Bransjeerfaring er ønskelig
- Ha en kombinasjon av god grunnleggende teknisk forståelse og salgsegenskaper
- Evne til å kommunisere og presentere (norsk og engelsk)

### Personlige egenskaper:

- Drivende, selvstendig og godt initiativ
- Resultatorientert og kommersiell legning
- Sosial og utadvendt
- Høy integritet og lojalitet. Fremstå med troverdighet
- Vilje og evne til å gjennomføre
- Serviceinnstilling, prioritere å sette kunden i sentrum
- Strukturert og opptatt av kvalitet
- Interesse for teknologi

Vi søker en person som forstår helheten innen automatiserte produksjonsprosesser. Kandidaten trives i salg, eller har et ønske om en karriere innen salg hvor motivasjonen er å skape resultater gjennom å finne gode tekniske løsninger for kunder. Det er viktig at vår nye salgsingeniør selv evner å ta egne initiativ, og innen gitte rammer forme sin egen hverdag. For ytterligere informasjon, ta kontakt med salgssjef Dag Johnsen på tlf 22728980 eller e-post: [dag.johnsen@festo.com](mailto:dag.johnsen@festo.com).