

ICAP söker en **säljare till Göteborg**

Arbetsuppgifter

Hos ICAP kommer du i första hand att jobba med försäljning mot kunder som AF Rehab, Försäkringskassan, Regioner och Syncentraler i södra och västra Sverige. Din främsta uppgift är att självständigt presentera och sälja vårt sortiment, samt genomföra olika typer av kundbesök, presentera nyheter och kartlägga kunders behov och utvecklingsplaner.

Merparten av försäljningen sker till befintliga kunder, men även nykundsbearbetning förekommer. Körkort B krävs och placeringsort är Göteborg.

Exempel på övriga arbetsuppgifter:

- Prissättning, offertframtagning, avtalshantering
- Leverans, installation och utbildning hos och med användare
- Deltagande i mässor och utställningar
- Ständig konkurrent- och marknadsbevakning

Vem är du?

Vi söker dig som tidigare arbetat med försäljning och är bra på att bygga relationer. Vi önskar att du har branschvana från i första hand synhjälpmedel, alternativt från kognitions- läs/skriv- eller andra hjälpmedel samt är van att arbeta mot Regioner/Landsting. Vi tror att du har god pedagogisk förmåga och kan hålla i produktutbildningar både för professionell personal och för slutanvändare.

För att kunna trivas i tjänsten behöver du ha goda kunskaper i svenska och engelska både i tal och skrift, vara van att arbeta i PC-miljö med MS Office, affärs- och CRM-system, samt gärna ha erfarenhet från branschspecifika mjukvaror såsom Zoomtext, Supernova och Jaws. Du är en serviceinriktad, ansvarstagande och trovärdig person som trivs med breda arbetsuppgifter.

Du har ett stort eget driv och älskar att sälja, trivs med att planera din egen tid och uppnå uppsatta mål. Men viktigast för oss är dina personliga egenskaper och att du brinner för försäljning och kundservice

Om ICAP

ICAP AB är en leverantör av IT-relaterade hjälpmedel som etablerades redan 1999, vilket idag gör oss till en av de mest erfarna aktörerna på marknaden. Vår målsättning är att hjälpa våra kunder att hitta de bästa lösningarna för att kunna tillgodogöra sig information och kommunicera med sin omvärld, oavsett behov. Mer information finns på www.icap.nu.

Ansökan

Är du intresserad av tjänsten skickar du din ansökan till info@icap.nu. Bifoga CV samt ett personligt brev där du berättar varför du söker tjänsten. Sista ansökningsdatum är 30/9, men vi ser fram emot din ansökan snarast möjligt. Intervjuer och urval kommer att ske löpande och tjänsten kan komma att tillsättas innan sista ansökningsdatum.

För mer information är du välkommen att kontakta Tomas Mårdsjö på e-post tomas.mardsjo@icap.nu eller på telefon 010-4056851.

