

Affärsutvecklare/Business Development Manager

Seelution AB

Beskrivning

Seelution AB med dotterbolaget EmuTec AB är tillsammans specialister inom emulsions-teknologi och förnyelsebara barriärer. Vi har startat produktion av en helt ny typ av förpackningsbarriärer för främst livsmedelsindustrin. Produktnamnet är Skalax® och produkten skapas genom utvinning av biopolymerer ur avfallsprodukter från jordbruket. Företaget har sitt huvudkontor i Göteborg.

Arbetsuppgifter

Som Affärsutvecklare/Business Development Manager kommer du att samarbeta med övriga i teamet inom försäljning, marknadsföring, produktutveckling och tillverkning, med fokus på våra förnybara barriärmarknader i Europa.

De framgångsrika kandidaterna bör ha solid erfarenhet av projektförsäljning, inklusive olika säljtekniker, förmåga att översätta kundbehov i kravspecifikationer för nya erbjudanden samt matcha det med befintliga innovativa lösningar.

- Kommersialisering av nya produkter, tjänster och affärsmodeller
- Driva och leda implementeringen av försäljningsplanen för nya erbjudanden på våra marknader och internt.
- Möta försäljningsmålen för området
- Utvärdera viktig kund- och marknadsdata och översätta dessa till handlingsplaner
- Presentera befintlig produktportfölj
- Utveckla innovativa lösningar i nära samarbete med produkt- och applikationsspecialister
- Skapa målmedvetna relationer med kunderna
- Strukturera och bygga försäljningsstrategi och försäljningsplan för introduktion och kommersialisering av nya erbjudanden på våra marknader
- Utvärdera nya erbjudandekoncept med kunder, registrera kundreaktioner och iterera potentiella uppdateringar med utvecklingsorganisationen som säkerställer framgångsrik och stegvis introduktion av innovationer på marknaden

Kvalifikationer

För att bli framgångsrik i denna rekryteringsprocess förväntas du uppfylla följande kriterier.

Universitetsexamen: MSc eller motsvarande

Högt driven och självmotiverad individ med utmärkt kommunikations- och förhandlingsförmåga

Minst 5 års relevant arbetslivserfarenhet, med rådgivande försäljning inom B2B

Starkt kundfokus med ambitionen att bygga ömsesidigt fördelaktiga relationer med kunderna

Bevisbar merit för framgångsrik kommersialisering av nya produkter, tjänster och / eller affärsmodell

Möjlighet att länka ny teknik och innovativa koncept till konkret affärsvärdeutveckling

Bevisad merit av tekniskt komplexa och förklaringskrävande försäljning

Erfarenhet av papper- och kartongtillverkning, konvertering, bstrykning, förpackningsindustrin eller liknande

Självmotiverad och självständig

Utmärkt kommunikations- och förhandlingsförmåga.

Goda kunskaper i engelska

God datavana; Windows och Office

Villkor

Du kommer att ges stor frihet och förtroende, ditt mål är att förvalta detta förtroende och leverera goda resultat till företaget. Du kommer att vara stationerad på vårt huvudkontor i Göteborg alternativt vid vår fabrik i Kristinehamn. Positionen kräver B körkort och att du är beredd på regelbundna resor i Europa. Ca 60 övernattningar/år

Ansök nu

Skicka din ansökan med löneanspråk, med rubriken "Affärsutvecklare" till info@seelution.se

Urval sker löpande.

Anställningsform: Tillsviare

Anställningens omfattning: Heltid

Tillträde: Enligt överenskommelse

Löneform: Månadslön

Ort: Göteborg samt Kristinehamn

Kontakt för mer information: Jerker Nilsson, VD, mobil: 0738-398925