

IP-Produkter Oy on vuonna 1961 perustettu tekniikkatalo, joka myy ja markkinoi Suomessa korkeatasoisia teollisuustuotteita lastuavalle metalliteollisuudelle, prosessiteollisuudelle sekä hydraulikka-aloille. Tuotevalikoimaamme kuuluu lisäksi tukivalmistusta ja huoltotoimintaa. IP-Produkter on myynyt kokonaisratkaisuja Suomeen jo yli 60 vuotta. Yhdistämällä tuotteemme ja palvelumme sekä teknisen osaamisemme tarjoamme asiakkaille tarpeen vaatiessa myös vaativia kokonaisratkaisuja. Olemme osa K-DEVELOP -ryhmää.

Innostutko työskentelystä laadukkaiden tuotteiden parissa? Arvostatko itsenäisestä ja monipuolista tehtäväkokonaisuutta? Haluatko olla mukana alallaan arvostetun ja pitkäjänteisesti toimivan yrityksen kasvutarinassa?

Haemme asiakaslähtöistä **MYynti-INSINÖÖRIÄ (kemian-, metsä- ja kaivosteollisuuden asiakkaat)**

Vastaat olemassa olevien asiakkuuksien proaktiivisesta hoitamisesta ja kasvattamisesta yhteistyössä muun organisaatiomme kanssa. Olet hyvä löytämään uusia mahdollisuuksia ja luomaan uusia asiakkuuksia. Sinulla on hyvää ymmärrystä ja näkemystä alamme kehittämisestä ja hallitset tuote- ja ratkaisumyynnin. Pystyt omalla osaamisellasi tuottamaan selkeää hyötyä asiakkaidemme liiketoiminnalle. Parhaimmillasi olet asiakastapaamisissa ja varmistat tekemiselläsi huipputasoisien asiakaskokemuksen toteutumisen. Osaat myös tuottaa laadukasta asiakasmateriaalia. Voit olla joko työuran alussa oleva kehittämis- ja oppimishaluinen tulevaisuuden ammattilainen tai sinulla on jo laajemmin kokemusta vastaavista tehtävistä. Työskentelet hydraulikka- ja prosessiteollisuudessa, tuotteinasi mm. suodattimet, pumput ja prosessilaitteet. Tehtävässä raportoit myyntijohtajalle, ja voit työskennellä joko toimistoiltamme Vantaalta tai Tampereelta. Tehtävä on vakituinen.

Tehtävässä menestyminen edellyttää:

- kokemusta ja/tai aitoa kiinnostusta kemian-, metsä- tai kaivosteollisuudesta
- soveltuvaa teknistä tai kaupallista koulutusta tai kokemukseen pohjautuvaa tietotaitoa
- halua kehittyä asiantuntijamyynnin ammattilaiseksi, myyntikokemus katsotaan eduksi
- ongelmaratkaisu- ja yhteistyökykyä sekä erinomaisia vuorovaikutustaitoja
- aktiivisuutta, joustavuutta ja itseohjautuvaa hands-on otetta työskentelyyn
- sujuvaa suomen ja englannin kielen taitoa
- luontaista kykyä käyttää IT-järjestelmiä
- aktiivista matkustushalukkuutta Suomessa

Tarjoamme

- mielenkiintoisen ja monipuolisen työtehtävän kasvavassa ja menestyvässä yrityksessä
- mahdollisuuden työskennellä laadukkaiden brändien ja tuotemerkkien parissa
- itsenäisen ja monipuolisen vastuualueen

Kiinnostuitko? Hae tehtävää vaikka heti, kuitenkin viimeistään 22.11.2022 sivuilta www.experis.fi.

Lisätietoja: Experiksen seniorikonsultit Pirjo Levänen, pirjo.levanen@fi.experis.com, puh. 0400 238 418 ja Terhi Airas, puh. 040 700 0204, terhi.airas@fi.experis.com. Lisätietoja antaa myös tarvittaessa myyntijohtaja Eero Jokirinne, puh. 010 219 2120.