



Krepro AS fremstår i dag som en av Norges ledende leverandører av utstyr til den profesjonelle elektronikkindustrien i Norge. Produktene dekker utstyr og forbruksmateriell til utvikling, produksjon og reparasjon av elektronikk. Blant produktene kan nevnes loddeutstyr, ESD klær, ESD tilbehør, håndverktøy, mikroskop, conformal coating, kjemikalier, utstyr for kretskort prototypefremstilling. Firmaets leverandører er ledende innenfor sine produktområder og anerkjent i markedet. Selskapet ble etablert i 1980 og tok navnet Krepro AS (Kretskort Produkter) i 1986. Selskapet har kontor i Letohallen på Dal, 30 minutter kjøring fra Oslo. Selskapet omsetter for 10 millioner kroner og har tre ansatte.

Teknisk selger – Dal/ Råholt

Vi søker etter en teknisk selger som har erfaring innen salg og markedsføring gjennom digitale medier. Bakgrunn fra elektronikkindustrien er en klar fordel, men salgserfaring fra annen type teknisk salg kan også være et alternativ.

Salget foregår primært ved at kundene kommer med forespørsler til selskapet over telefon eller email. Besvarelser av disse og rådgivning til kundene er en viktig del av arbeidsoppgavene. Teknisk support er også en sentral del av arbeidsoppgavene.

I dag går mye av kommunikasjon og markedsføring via digital kommunikasjon. Presentasjon av produktene på firmaets nettsider samt via e-markedsføring vil være en viktig del av arbeidsoppgavene. Det er derfor viktig at man har erfaring og interesse innenfor digital kommunikasjon.

Selskapet er lite og man vil derfor få stor påvirkningskraft over egen stilling, samt stor grad av variasjon i arbeidsdagen. Det er ønskelig at vedkommende kan være med å utvikle firmaet videre.

Arbeidsoppgaver

- Salg av selskapets produkter til eksisterende og nye kunder
 - Primært fra selskapet kontorer
 - Noe oppsøkende salg i forbindelse med produktdemonstrasjoner
- Besvare henvendelser og forespørsler fra selskapets kunder og rådgi dem rundt valg av produkter
 - Gi tilbud
 - Tilbudsoppfølging
- Aktivitets og kampanjeplanlegging
 - Web
 - Koordinering, planlegging og utsendelse av nyhetsbrev
- Teknisk dokumentasjon
 - Oppdatering av produktdata på web
 - Salg av selskapets produkter
- Delta på relevante messer
- Leverandørbesøk

Kvalifikasjoner

- Relevant salgserfaring innen elektronikk eller industri er en fordel, men ikke et krav
- God digital kompetanse
 - Markedsføring
 - Netthandel
 - Sosiale medier
- Høyere teknisk utdanning er en fordel
 - Kan kompensere med god teknisk forståelse
- Gode språkkunnskaper, norsk og engelsk
 - Skriftlig og muntlig
- Gode IT kunnskaper

Ønsket personlighet

Vi ser etter en selvstendig men også team- og resultatorientert personlighet til denne rollen.

Andre viktige egenskaper er:

- Strukturert
- Kommunikativ
- Engasjert
- Systematisk

Stillingen medfører noe reisevirksomhet, men det meste blir på arbeidstedet på Dal/ Råholt.

For mer informasjon om stillingen ring vår rådgiver Tom Christensen i Selectia på telefon 40 80 49 502.

Alle søknader behandles konfidensielt .