

AB Ninolab ingår i Ninolabgruppen. En koncern som består av fyra företag, AB Ninolab, Nino Labinteriör AB, AS Ninolab (DK) och A/S Ninolab (NO). Totalt är vi ca 75 anställda med en omsättning om drygt 230 MSEK. AB Ninolab har sedan 1965 levererat laboratorieutrustning och service till svenska laboratorier inom sjukhus, forskningsinstitutioner och industriföretag. Vår målsättning är att erbjuda marknaden ett brett utbud av apparater och basutrustning. Vi representerar och marknadsför produkter från ett 50-tal etablerade leverantörer. Vi arbetar bl.a. inom områden som kyla (ned till -190°C), värme (upp till 1800°C), CO2-inkubatorer, vattenrening, laboratoriediskmaskiner, autoklaver, LAF-bänkar, dragskåp, vägning och provberedning. Vi har vårt huvudkontor i Upplands Väsby och lokalkontor i Mölndal, Lund och Umeå samt dotterbolag i Danmark och Norge. Vi är ett företag med stark team-känsla, där alla är lika viktiga när det kommer till att nå våra högt satta mål.

Till vårt huvudkontor i Upplands Väsby söker vi nu en

Säljare av laboratorieutrustning

Vi söker en driven säljare som vill vara med att utveckla vår försäljning på den svenska laboratiemarknaden. Du kommer att ha en viktig roll och ingå i ett utvecklande säljteam med en stark produktportfölj av väletablerade varumärken.

I tjänsten ingår bl.a. arbetsuppgifter som:

- Öka försäljningen och marknadsandelen av våra produkter och tjänster
- Kundbearbetning genom uppsökande kundbesök och andra marknadsaktiviteter
- Löpande kontakter med leverantörer, samt utbildningar hos dessa
- Planering av marknadsföring
- Planera installationer med våra tekniker

Personliga egenskaper:

- Du har ett stort intresse av försäljning och har förmågan att driva/lösa uppgifter och nå avslut
- Du har en mycket god social kompetens och samarbetsvilja som behövs i ditt dagliga arbete med kollegor, kunder och utländska leverantörer
- Trivs med eget ansvar, är självgående och lösningsorienterad
- Ha goda språkkunskaper av svenska och engelska i både tal och skrift
- Vana vid Office-paketet och att arbeta med CRM-system

Tjänsten kräver att du har B-körkort.

Meriterande är erfarenhet av försäljning och då helst av laboratorieutrustning alternativt att du själv har arbetat på laboratorium med exempelvis forskningsarbeten.

Tjänsten är på 100%, tillsvidareanställning, tillträde omgående eller enligt överenskommelse.

Din ansökan mailas till Niclas Nordin, VD, nno@ninolab.se eller till

Tomas Kjelsson, teamledare säljavdelningen, tkj@ninolab.se

För frågor kring tjänsten, ring Tomas på 08-590 962 07

Vi vill ha din ansökan senast 2020-12-31

Mer om oss och våra produkter finns på vår hemsida www.ninolab.se.

Välkommen med din ansökan!