

Brinner du för att skapa affärer samt att etablera och upprätthålla goda affärsrelationer? Är du dessutom teknikintresserad och har ett starkt engagemang för miljöfrågor? Då är du kanske den vi söker!

Axolot Solutions är ett svenskt miljöteknikföretag som säljer system för industriell vattenrening. Det gör vi genom att erbjuda egenutvecklad och patenterad teknik som bygger vidare på väl beprövade metoder. Axolot Solutions vattenrening är kostnadseffektiv och möjliggör recirkulation av vattnet. Detta innebär att belastningen på miljön minskas.

Vi söker nu en

## Sales Manager

### Arbetsuppgifter

Som Sales Manager på Axolot Solutions arbetar du tätt ihop med företagets CEO och ledningsfunktioner och handhar de kommersiella och inledande tekniska diskussioner som uppstår med kunder.

Rollen är övergripande och innebär ansvar för att bygga upp försäljningen på ett antal geografiska marknader inom utvalda applikationsområden. Du rapporterar till CEO och leder vårt arbete med att etablera Axolot Solutions som leverantör av smarta lösningar för rening och recirkulation av industrins processvatten. Du medverkar i framtagandet av företagets säljstrategi samt leder implementeringen av densamma.

Vi har ett starkt fokus på att identifiera och exploatera affärsmöjligheter varför rollen kräver ett gott affärsmannaskap och en samtidig förmåga att etablera ett proaktivt och långsiktigt samarbete med våra kunder. Att bygga förtroende kräver att vi aktivt förmår att lyssna in kundens behov och utifrån detta erbjuda konstruktiva och kostnadseffektiva lösningar.

I ditt arbete så förväntas du aktivt identifiera nya affärsmöjligheter och utveckla dessa till konkreta affärer där du även ansvarar för framtagande av offerter, kostnads- och prisberäkningar och avtal. Du är den primära kontaktpersonen mot kund vid alla typer av projekt. Du samverkar internt med vår lilla men högmotiverade organisation bestående av projektledning, tekniskt säljstöd och konstruktion.

I rollen är det viktigt att förstå kundens olika processer och behov för att inte bara uppfylla utan även överträffa dennes önskemål och krav med hjälp av våra innovativa lösningar. För att kunna utveckla affärer med nya och befintliga kunder är det också viktigt att ha ett systemtänk och förstå helheten och på så sätt kunna förse våra kunder med de systemlösningar som Axolot Solutions tillhandahåller.

Under kommande år, då vi ännu befinner oss i en uppbyggnadsfas, så kommer en stor del av arbetet att läggas på marknadsanalys och bearbetning av nya kunder. I detta ingår att identifiera & kvalificera leads, att etablera kontakt samt att få till stånd kundbesök.

Antal resdagar per år uppskattas till 80-100.

### Utbildning & erfarenhet

För att du ska lyckas att leverera i rollen som Sales Manager hos oss så behöver du vara en driven affärsperson som har förmågan att skapa och utveckla affärsmöjligheter och kundrelationer samtidigt som du förstår vikten av att skapa värden. Du har erfarenhet från komplex teknisk försäljning och sannolikt en relevant akademisk utbildning. Vi tror att du har arbetat med försäljning av komplexa produkter till industrin i minst fem år, gärna med fokus på processindustrin. Har du också erfarenhet av utrustning/produkter för vattenrening eller kemikaliesystem är detta meriterande, likaså erfarenhet av tekniskt säljstöd.

Du styr själv din vardag och har ett ansvar som sträcker sig från att prospektera kunder, att ta kontakt till att du bygger upp långsiktiga relationer med sunda affärer.

Du kan vidare visa upp dokumenterade säljresultat.

Mycket goda språkkunskaper i svenska och engelska på affärsnivå i både tal och skrift är ett krav, ytterligare språk är meriterande.



Du utgår ifrån något av företagets kontor i Helsingborg, Landvetter eller Stockholm, beroende på bostadsort.

### **Personen**

Vi ser att du som individ har ett starkt intresse och sinne för att skapa affärer och etablera och upprätthålla goda affärsrelationer. Detta i kombination med att du besitter en god teknisk bakgrund och har ett intresse för tekniska lösningar ser vi som högst relevant.

I rollen är du självständig och för att du på bästa sätt ska komma till din rätt bör du förutom att vara driven av en vilja att hitta bästa lösningar för våra kunder och vara strukturerad och metodisk. Du motiveras av att arbeta i en spännande och omväxlande miljö, har du en hög aktivitetsnivå och drivs av att göra affärer samt brinner för att leverera resultat. Du är lyhörd och har lätt att samarbeta med andra, är lösningsorienterad och initiativrik.

Känner du igen dig kan du mycket väl vara rätt person för tjänsten!

### **Erbjudande**

Axolot Solutions är ett bolag under stark tillväxt med en produkt som ligger helt rätt i tiden och som kännetecknas av en entreprenöriell anda. Bolaget är för tillfället inne i arbetet med att etablera sig på den nordiska marknaden och har som mål att växa utomlands inom en snar framtid. Vi erbjuder stora utvecklingsmöjligheter för rätt person. Varje medarbetare har en fri roll med stort eget ansvar över sin egen planering och struktur.

För mer information om tjänsten är du välkommen att kontakta:

Mårten Olausson, CEO, 070-5840617

### **Ansökan**

Välkommen med din ansökan senast 2019-05-10. Ansökan inklusive CV skickas till [career@axolotsolutions.com](mailto:career@axolotsolutions.com). Märk ansökan "Sales Manager".

### **Om Axolot Solutions**

Axolot Solutions är ett svenskt miljöteknikföretag som säljer system för industriell vattenrening. Det gör vi genom att erbjuda egenutvecklad och patenterad teknik som bygger vidare på väl beprövade metoder. Axolot Solutions vattenrening är kostnadseffektiv och möjliggör recirkulation av vattnet. Detta innebär att belastningen på miljön minskas. Bolaget etablerades år 2014 och är nu inne i en fas då fokus ligger på kommersiell expansion. Huvudkontoret är beläget i Helsingborg. I Landvetter utanför Göteborg har vi vårt operationella center, som bland annat är basen för vårt utvecklings- och testarbete. Bolaget har även kontor i Stockholm och i Helsingfors.

Axolot Solutions Holding ABs aktie är noterad på Nasdaq Stockholm First North.