

# ACADEMIC WORK.

HOME OF THE YOUNG PROFESSIONALS

🕒 5 dagar sedan

Annons-ID: 15011838

## TEKNISK SÄLJCHEF TILL NEOLUND

🖨️ Skriv ut

Har du hög teknisk utbildning och ett intresse för projektledning och problemlösning? Gillar du att bygga nätverk och långsiktiga relationer? NEOLund AB har som ambition att bli en av de ledande teknikutvecklingsbolagen av laserbaserade sensorer och söker nu en Teknisk Säljchef. I denna roll får du möjlighet att bli en del av bolagets ledning och vara del i uppbyggnaden av ett bolag i en tillväxtmarknad samtidigt som du utvecklar din säljkarriär inom ett innovativt företag!

### OM TJÄNSTEN

Academic Work söker nu för NEOLunds räkning en Teknisk Säljchef till deras kontor i Lund. NEOLund AB bildades 2017 och är ett helägt dotterbolag till Norsk Elektro Optikk A/S, Oslo, Norge. I denna roll blir du därför också en del i NEO-koncernen (Norge) där du kan komma att få en aktiv roll i framtiden. Bolaget utvecklar och säljer nya och innovativa laserbaserade teknikplattformar för industriella och akademiska tillämpningar. Företagets kunder finns inom industri, akademi och universitet, vilka matchas med företagets anställda där flertalet är specialister eller forskare inom sina områden.

I dagsläget är de 7 anställda på kontoret i Lund där samtliga tar stort eget ansvar och arbetar självständigt mot gemensamma mål i en avslappnad miljö med högt i tak. Eftersom NEOLund är ett ungt bolag kommer du att få stora möjligheter att utveckla och påverka verksamheten enligt dina egna önskemål. Är du en person som motiveras av mål och är beredd att lägga ner tid och energi på att uppnå goda resultat kan du bli NEOLunds nästa nyckelperson och en del av bolagets ledning för att driva företagets utveckling framåt. I denna roll finns det alltså stor potential att påverka din framgång genom din egen prestation. Trots att du arbetar mycket självständigt inom ditt område får du även uppbackning och stöttning från hela teamet där de lägger stor vikt vid den positiva attityden och

## neOLUND

### SNABBFAKTA

**Stad:** Lund

**Omfattning:**

Heltid, Kontorstider, flex

**Typ av uppdrag:**

Rekrytering, Heltid

**Jobbkategori:**

Försäljningschef

**Startdatum:**

Enligt överenskommelse

gemenskapen.

Tjänsten är en direktrekrytering, vilket innebär att rekryteringsprocessen sker genom Academic Work men du kommer att anställas direkt hos NEOLund.

## ARBETSUPPGIFTER

I din roll som Teknisk Säljchef kommer du att ansvara för hela försäljningsprocessen där din uppgift är att aktivt skapa och underhålla nätverk inom industrin. Med hjälp av din tekniska kompetens skapar du relationer till företagets kunder som ofta är forskare och akademiker inom områdena. I denna roll kommer du att ha kontakt med både svenska och internationella kunder, vilket innebär att det därför kan förekomma flertalet resor om året där du antingen själv, eller tillsammans med ett tekniskt team, presenterar och marknadsför NEOLund samt dess produkter.

I dina ansvarsområden ingår exempelvis:

- Bearbetning av marknaden för att identifiera nya potentiella kunder och marknader genom aktivt nätverkande
- Vårda och bibehålla befintliga kundrelationer
- Marknadsföring och försäljning av företagets produkter, teknologi och tjänster
- Delta på svenska och internationella mässor/utställningar samt kund – och säljmöten för att demonstrera ny teknik och produkter
- Utformning av marknads- och säljstrategier
- Utveckling av affärsmodeller
- Upprätta och hantera avtal på både svenska och engelska
- Granskning och framtagning av samarbetsavtal på både svenska och engelska

## VI SÖKER DIG SOM

- Är utbildad Civilingenjör, förslagsvis inom elektronik, mjukvara, fysik, matematik eller motsvarande
- Har arbetat med tekniska produkter efter din avslutade utbildning
- Har erfarenhet och starkt intresse av affärsutveckling, försäljning och marknadsföring
- Talar och skriver svenska och engelska obehindrat

Det är meriterande om du

- Har erfarenhet av försäljning av tekniska produkter
- Har erfarenhet från internationella sammanhang

För att trivas i denna roll tror vi att du har en teknisk bakgrund och brinner för högteknologiska produkter. Du är självgående och resultatnriktad med en professionell framtoning. Som person är du en driven och utåtriktad relationsbyggare, du har sinne för affärer och förmågan att ta egna initiativ. Tjänsten passar därför dig som motiveras

Vill du få tips om nya jobb direkt?  
Skapa nya jobbevakningar för dina sökningar.

**Skapa  
jobbevakning**

av att driva dina egna processer, arbeta med högteknologiska produkter och leverera resultat i enlighet med högt uppsatta mål. Du kommer att i denna tjänst få möjlighet att arbeta i en dynamisk och varierande miljö inom ett företag som utvecklas och i en roll där du får möjlighet att påverka. Du kommer att ges stort ansvar och möjlighet för stor utveckling i din roll som Teknisk Säljchef!

- Start: Omgående med hänsyn till eventuell uppsägningstid
- Omfattning: 100 %
- Arbetstider: Kontorstider, flexibelt hur arbetstiden förläggs
- Placering: Lund
- Kontaktuppgifter: Rekryteringskonsult Sophie Olsson
- Sök tjänsten genom att klicka på Ansök nedan. Vi går igenom urvalet löpande och annonsen kan stängas ner innan tjänsten är tillsatt om vi gått över till urvals och intervjufasen.
- Vi tar inte emot ansökningar via mail men har du specifika frågor kring tjänsten besvaras dessa på [AcademicWork](#) under kontorstid. Skriv annonstiteln i rubriken och kopiera gärna in länken till annonsen i ditt mail.

OM OSS Academic Work är Home of the Young Professionals. Vi vänder oss till dig som är akademiker och fortfarande studerar på högskola/universitet, är nyutexaminerad eller har några års arbetslivserfarenhet. Hos oss kan du arbeta som uthyrd konsult på specifika kunduppdrag eller bli anställd direkt hos ett kundföretag via vår rekryteringsverksamhet. Läs mer på [www.academicwork.se](http://www.academicwork.se)

## INFORMATION OM FÖRETAGET

**NEOLund** located in Lund, Sweden, was formed in 2017 and is a subsidiary to Norsk Elektro Optikk A/S, Oslo, Norway. The company develops new laser technology platforms aimed for industrial optical sensors. The development branches involve tunable diode laser absorption spectroscopy (TDLAS) technologies and light detection and ranging (LIDAR) technologies for atmospheric and industrial gas analysis.

Norsk Elektro Optikk A/S, Oslo, Norway (NEO) was founded in 1985 as an offspring from the Norwegian defence research establishment (FFI). NEO works within electro optics (photonics) and the main fields today are gas spectroscopy, hyperspectral imaging and underwater optics/offshore pipeline inspection. The hyperspectral cameras developed by NEO are marketed under the brand HySpex for numerous applications within industry, agriculture, environmental monitoring, defense as well as R&D.

Nyckelord: Elektronik, teknik, försäljning, säljare, säljchef, ingenjör



### HAR DU FRÅGOR OM TJÄNSTEN?

Sophie Olsson eller någon av kollegorna i rekryteringsteamet svarar dig gärna på [mal05@academicwork.se](mailto:mal05@academicwork.se). Ange annons-ID i ditt mail: 15011838