

BiOGAS SYSTEMS NORDIC bygger lösningar kring biogas. Vi är idag en stark och erkänd aktör med erfarenhet och resurser för biogashantering inom alla tänkbara områden och applikationer.

En del av vår verksamhet är unika gasuppsamlingsystem för avfallsdeponier som vi bygger både hemma och runt om i världen. Vi är även en stark samarbetspartner vid projektering, tillverkning och byggnation av gassystem för biogas och rötgasanläggningar som t.ex. reningsverk.

För att klara fortsatt expansion söker vi en

Teknisk Säljare

Vi erbjuder:

- Ett ansvarsfullt och fritt arbete i ett miljöteknikföretag som är marknadsledande inom branschen.
- Kvalificerade arbetsuppgifter med kontinuerlig utveckling och utbildning som del i arbetet.
- Trevlig arbetsgemenskap, goda utvecklingsmöjligheter inom företaget och en marknadsmässig lön.
- Anställning i ett lönsamt företag som är på väg framåt.

Din profil:

- Stabil och rejäl personlighet. Vi jobbar, gör fel och förbättrar oss hela tiden.
- Tjänsten kräver fullständig gymnasieexamen, varav eftergymnasial utbildning är meriterande.
- Du har goda tekniska kunskaper och trivs med att lösa tekniska problem.
- Du skall behärska flytande tal- och skrift i svenska och engelska.
- Du skall ha mer än 1 års erfarenhet av direkt försäljning, B2B mot slutkund.
- Du har goda kunskaper i ritningsläsning samt god förståelse gällande teknisk dokumentation.
- Som person gillar du att arbeta i ett högt tempo utifrån uppsatta mål, både konsultativt och proaktivt.
- B-körkort är ett krav.
- Du skall periodvis kunna jobba på annan ort under arbetsveckorna, även utomlands emellanåt.

Frågor besvaras gärna av VD, Magnus Gustavsson som nås på telefon 0565-477-59, 070-732 72 96 eller via e-post magnus.gustavsson@biogassystems.se

Vid intresse önskas ansökan via mail till magnus.gustavsson@biogassystems.se med bifogat CV senast 2023-03-10.

Läs mer om företaget på
www.biogassystems.se