

# SÄLJARE/ACCOUNT MANAGER i spännande bransch!



## SÄLJARE/ACCOUNT MANAGER

Altitude Access Scandinavia AB

**Kommun:** Linköping

**Omfattning:** Heltid

**Varaktighet:** Tills vidare

**Anställningsform:** Tillsvidare- eller tidsbegränsad anställning

**Löpande urval sker, sista ansökningsdag 17 juni 2025.**

**Vår spännande bransch står på tillväxt och det råder stark efterfrågan på våra tjänster!**

Altitude Access Scandinavia AB är ett specialistbolag gällande höghöjdsarbeten och svårtillgängliga platser. Branschen står på stark tillväxt i takt med att säkerhet och hållbarhetsutmaningar står högt på agendan. Med olika reptekniker (Rope Access) erbjuder vi tjänster och lösningar i utmanande uppdrag där våra kunder idag är ex. globala industrier eller lokala fastighetsbolag. Våra kunder värdesätter att vi är lösningsorienterade, trygga och har en gedigen erfarenhet med fokus på säkerhet.

**VÅRA AFFÄRSOMRÅDEN ÄR:**

- Entreprenader på höga höjder
- Utbildningar inom höghöjdsarbete och slutna utrymmen (Ackrediterat företag inom utbildning enligt NSA)
- Försäljning av professionella branschprodukter

Forts.

[www.altitudeaccess.se](http://www.altitudeaccess.se)  
Norra Stånggatan 36 | 582 73 Linköping  
013-13 44 44 | [info@altitudeaccess.se](mailto:info@altitudeaccess.se)

## ÄR DET DIG VI SÖKER?

- Du är en professionell, trygg och driven säljare som sätter stort värde på kunden och långsiktiga relationer.
- Du är affärsinriktad och har en hög social kompetens med stort öra och förmåga att anpassa din framtoning och aktivitet utifrån kundens behov och verklighet .
- Du får kunden att känna sig trygg och förståelse för vår profession, erfarenhet och lämplighet för uppdrag inom våra affärsområden.
- Tryggt och professionellt fångar du kundens behov och skapar långsiktiga värden som en given speaking partner i nuvarande och framtida uppdrag.
- Du är mål-, resultat- och kvalitetsmedveten med förmodad erfarenhet från industrin och har en förmåga att bygga kvalitativa och värdeskapande nätverk.
- Du är självgående och uppskattar att ingå i vårt team där du gärna bidrar till utveckling av din roll.
- Du sätter stort värde på och vårdar vårt varumärke och ser fram mot att vara med på vår tillväxtresa och identifiera och bidra till nya affärsmöjligheter!
- Du uppskattar en familjär organisation med korta beslutsvägar och är van vid att arbeta med rapportering och uppföljning för att uppnå mål och resultat.

## DINA ARBETSUPPGIFTER:

- Erbjud våra kvalificerade tjänster, produkter och uppskattade branschutbildningar
- Vårda och utveckla våra befintliga kunder och affärsmöjligheter
- Bygga starka och långsiktiga kundrelationer och nätverk
- Ingå i ledningsgruppen och därmed delta i arbetet med offentliga upphandlingar
- Delta i nätverk, mässor och andra branschrelaterade arrangemang

DU RAPPORTERAR TILL: Vd

DU UTGÅR FRÅN: Huvudkontoret i Linköping

TILLTRÄDE: Enligt överenskommelse

DET ÄR MYCKET MERITERANDE:

om du har erfarenhet från industribranschen och kunskap inom arbetsmiljöregler, fallskydd och höghöjdsarbete.

KRAV:

Flytande svenska och engelska i tal och skrift

God datorvana (Officepaketet, datakörkort)

Forts.

## VI ERBJUDER

- Möjlighet att arbeta i ett mindre företag på stark tillväxt och i ett spännande skede.
- Korta beslutsvägar och nära till samarbete med ledningen.
- Ett varierande arbete med stora utvecklingsmöjligheter.
- En dynamisk arbetsmiljö där dina insatser har en direkt påverkan på företagets framgång.
- Prestigelösa kollegor med fokus på Safety - Competens - Quality
- Möjlighet att verka för säkra och mer hållbara industrier, städer och samhällen

## LÖPANDE URVAL:

För oss är känslan viktigt när vi utökar vårt team. Vi vill att både Du och vi ska trivas och det vi skapar gör vi tillsammans. Så känner du att det låter både intressant och spännande, ska du skicka in din ansökan redan idag!

## OM ANSTÄLLNINGEN

Fast månads- vecko- eller timlön

## ARBETSGIVARE

Arbetsgivare: Altitude Access Scandinavia AB

Webbsida: [www.altitudeaccess.se](http://www.altitudeaccess.se)

Kontakt: Olof Östlund, vd

Mail: [olof@altitudeaccess.se](mailto:olof@altitudeaccess.se)

Tel: 013-13 44 44

## SÖK JOBBET!

Ansök senast 17 juni (om 82 dagar). Ange referens **Säljare** i din ansökan

Mejla din ansökan till: [ansokan@altitudeaccess.se](mailto:ansokan@altitudeaccess.se)

Varmt välkommen med din ansökan!