

## Vi söker en försäljningschef

Datum: den 17 februari 2025

### Allmänt om Sewatek

Sewatek håller på att etablera ett försäljningsbolag i Sverige i Stockholmsområdet och vi kommer att anställa två personer till vårt företag under våren 2025. Under tidigare år har vi haft försäljningsverksamhet i Sverige, men nu startar vi upp verksamheten igen med lärdomar från tidigare erfarenheter och bygger bland annat upp ett lokalt produktlager. Hittills har vi sålt direkt från Finland, men i takt med att försäljningen ökar har vi beslutat att etablera ett lokalt kontor och lager för våra produkter. Kontorets placering är ännu inte fastställd. Nu har du chansen att vara med från början i en framgångssaga där förarbetet redan har gjorts under tidigare år.

Sewatek verkar på en specialiserad brandtätningsmarknad med fokus på att förbättra brandsäkerheten inom bostadsbyggande. Vi har varit verksamma sedan 1989 och tillverkar våra egenutvecklade produkter i Finland nära Helsingfors.

Sewatek har en stabil ekonomisk situation och satsar starkt på ansvarstagande, vi har bland annat AAA Strongest in Finland Platina-certifikat från Asiakastiето Oy (samma företag verkar i Sverige under varumärkena UC och Allabolag). Endast 3% av företagen når Platina-klassificeringen. Personalomsättningen hos oss är mycket låg och personalen är vår starkaste resurs. I våra årliga medarbetarundersökningar har företaget fått mycket positiva omdömen.

### Om rollen som försäljningschef

Du får en central roll i att påverka det lokala försäljningsbolagets dagliga arbete och ansvara för vår fältförsäljning i Sverige. Du är den lokala marknadens röst i vårt interna utvecklingsarbete. Vårt mål är att bygga långsiktiga karriärer i en säker och intressant arbetsmiljö. Arbetsuppgifterna är varierande och denna roll är mycket viktig för oss för att Sewateks verksamhet i Sverige ska utvecklas enligt plan under de kommande åren.

Dina arbetsuppgifter inkluderar bland annat:

- Försäljning till kunder inom bygg- och VVS-branschen
- Teknisk rådgivning till kunder. Detta behöver du inte vara rädd för, eftersom vi ger en bra introduktion och du kan alltid få stöd från det svensktalande kundtjänstteamet på kontoret i Finland
- Övervakning av kundernas önskemål och konkurrenternas verksamhet för att vi ska kunna utveckla våra egna produkter i rätt riktning
- Deltagande i budgetering, försäljningsplanering och företagets framtida utveckling

#### Sewatek Oy

Sepäntie 4, 07230 Askola  
etunimi.sukunimi@sewatek.com  
www.sewatek.com



- Grundläggande marknadsföringsplanering och uppgifter, exempelvis med samarbetspartners
- Dagliga uppgifter relaterade till företagets verksamhet

### Vem vi söker

Du behöver inte vara någon supermänniska och arbetet behöver inte vara hela ditt liv. Livssituationer förändras för oss alla, så ömsesidig flexibilitet är viktig på Sewatek. Arbetsuppgifterna kan särskilt i början vara mycket varierande, så det är bra att njuta av ett mångsidigt arbete. Intresse för att lära sig nya saker hjälper hela företaget när vi bygger upp Sewateks verksamhet i Sverige. Detta är en utmärkt roll för att växa med företagets verksamhet och ger möjligheter till ökat ansvar i framtiden.

Teknisk utbildningsbakgrund eller förståelse är en fördel i arbetet, eftersom vi dagligen arbetar med byggtekniska frågor. Även allmän kännedom om byggbranschen är en fördel, eftersom vi ofta får tekniska dokument från våra kunder som behöver läsas och bedömas. Du behöver grundläggande IT-kunskaper i arbetet.

Flytande svenska och minst goda kunskaper i engelska är ett krav.

Tjänsten är heltid och inkluderar naturligtvis en rimlig mängd resor till kunder. När kundbesök inte krävs, sker arbetet i början mest på kontoret.

### Om tjänsten och ansökan

Arbetsgivare: Sewatek Sverige AB  
Anställningsform: tillsvidare  
Tillträde: enligt överenskommelse  
Lön och förmåner: enligt överenskommelse

Skicka din ansökan med CV och personligt brev till [ilkka.hemminki@sewatek.com](mailto:ilkka.hemminki@sewatek.com)  
Vänligen ange din löneförväntning i samband med ansökan.

Urval sker löpande och tjänsten kan komma att tillsättas före sista ansökningsdatum.

Vid frågor, kontakta vänligen Ilkka Hemminki, [ilkka.hemminki@sewatek.com](mailto:ilkka.hemminki@sewatek.com) 072 520 02 19.

