



Leading Vision.



STEMMER IMAGING är ledande inom integration av innovativa lösningar för industriell vision: machine vision och artificiell vision är idag oundgängliga inom många delar av samhället. Tillsammans hjälper vi till att forma framtidens industri med en mängd spännande applikationer – från avancerad industriproduktion till intelligent infrastruktur, samt hälso- och sjukvård, life science, sport och underhållning. Som värdeskapande distributör erbjuder vi marknaden optimala lösningar genom distribution av vision-hårdvara och mjukvara, leverans av utvecklings-, ingenjör- och tillverkningstjänster samt egna IP-produkter.

Teamet hos STEMMER IMAGING SE består av kollegor inom account management, intern försäljning och teknisk support. Utöver detta blir du en del av en internationell säljorganisation med stora möjligheter att samarbeta och dela erfarenheter med kollegor i andra länder.

Vi söker en:

ACCOUNT-MANAGER

som gör skillnad i komplexa säljprocesser. Arbetsområdet för rollen är mellansverige. Bor du i området och är en riktig "hunter" med kunskap inom visionteknik? Då välkomnar vi dig att söka tjänsten.

Vad kommer dina uppgifter att vara?

- Inom säljteamet ansvarar du för försäljningen inom ditt tilldelade område. Våra kunder är välrenommerade maskinbyggare, systemintegratörer och slutkunder inom de olika marknader som STEMMER IMAGING verkar inom.
- En viktig del av rollen är att utveckla nya kunder utifrån STEMMER IMAGINGs erbjudande som värdeskapande distributör.
- Du bidrar starkt till den förändringsresa som STEMMER IMAGING genomför. Utöver distribution av hårdvara och mjukvara satsar vi allt mer på projekt-, ingenjör- och tillverkningstjänster. Med din kompetens inom lösningsorienterad och konsultativ försäljning bidrar du framgångsrikt till STEMMER IMAGINGs tillväxtambitioner.
- Transparens och "känn din kund" är viktiga värderingar i vår säljprocess. Ett strukturerat arbetssätt för att planera och följa upp säljaktiviteter i vårt CRM-system (Salesforce) är avgörande.
- Du håller din tekniska kunskap om de senaste produkterna i vår portfölj uppdaterad.
- Rollen är starkt fokuserad på nykundsbearbetning, därför söker vi en resultatorienterad och säljhungrig "hunter" med stark motivation och driv att lyckas.



Leading Vision.



Vad kan du förvänta dig av oss?

- **Erkännande:** En företagskultur som bygger på samarbete och uppskattning av våra medarbetare. Vi är marknadsledande med ett mycket gott renommé och en produktportfölj som inkluderar världsledande varumärken. Du blir en del av ett engagerat och växande team som levererar innovativa teknologier till vår bransch.
- **Teamwork:** En trivsamt och vänlig arbetsmiljö med ett engagerat team.
- **Utveckling:** Möjlighet till kontinuerlig utbildning och personlig utveckling för att stärka din karriär.
- **Ersättning och förmåner:** Attraktiv ersättning samt 25 semesterdagar per år, pension och friskvård. Dessutom ingår mobiltelefon och tjänstebil, som även får användas privat, som en del av grundutrustningen för att lyckas i rollen.

Vem är du?

- Du har dokumenterad erfarenhet av att sälja komplexa tekniska produkter eller lösningar i en B2B-miljö. Erfarenhet inom machine vision och artificiell vision är meriterande men inget krav.
- Teknisk kunskap inom visionteknik (2D/3D-kameror, optik, belysning, frame grabbers, mjukvara), AI och embedded-lösningar är ett plus.
- Du utmärker dig genom självförtroende, rådgivande försäljning och problemlösningsförmåga. Du har förmågan att identifiera kundbehov och skapa skräddarsydda och affärsmässigt hållbara lösningar.
- Eftersom rollen fokuserar på att skapa nya affärer hos både befintliga och nya kunder är ett starkt kommersiellt driv och ett "can do"-mindset avgörande för framgång.
- Du har erfarenhet av strukturerade säljprocesser och god förståelse för framgångsfaktorer i komplex försäljning, inklusive dokumentation av kommersiella aktiviteter i CRM-system.
- Du motiveras av att nå och överträffa både kvantitativa och kvalitativa mål. Du visar ansvarstagande, initiativförmåga och mycket god kommunikationsförmåga på engelska.

Vill du lära känna oss?

- Skicka ditt CV till r.hatala@stemmer-imaging.com tillsammans med ett personligt brev där du beskriver varför du är intresserad av tjänsten.
- Vi kontakter dig snarast möjligt och ser fram emot att höra från dig!

STEMMER IMAGING AB

Sandhamnsgatan 63A
115 28 Stockholm
Sweden

Telefon [+46 8 555 110 00](tel:+46855511000)
se.info@stemmer-imaging.com
www.stemmer-imaging.com