



LEAB är specialister på kontraktstillverkning av elektronik. Vår långsiktighet, pålitlighet och stabilitet erbjuder en produktion och kvalitetssäkring utöver det vanliga. Därför är LEAB ett naturligt val för kunder med höga krav på kvalitet, leveransprecision och miljötålighet.

LEAB utvecklar och tillverkar elektronik för båt- och tågsäkerhet, larm och passersystem, mätutrustningar, krafttagregat, audioprodukter, mobila datorer och annan känslig utrustning som har en sak gemensamt: Det måste fungera, utan undantag, även i extremt tuffa miljöer.

LEAB Group består idag av fem bolag där Lövånger Elektronik AB är moderbolag. Lövånger Elektronik AB är ett helägt dotterbolag till LIFCO AB, en global industrikoncern med ca 4 700 anställda i 139 bolag i 29 länder.

INKÖPSCHEF

Dina arbetsuppgifter

Som Inköpschef kommer du bl.a. att ansvara för företagets kommersiella villkor gentemot leverantörer av varor och tjänster samt följa upp och värdera leverantörers prestationer samt att utveckla nya leverantörer.

I tjänsten ingår även operativt inköpsarbete samt offertfunktion vid nya produkter.

Leda och planera avdelningens uppgifter.

Som Inköpschef ingår du i ledningsgruppen.

Tjänsten innebär ett stort eget ansvar och att du arbetar självständigt men samtidigt tätt tillsammans med övriga på avdelningen som består av Inköp, planering och logistik. Idag totalt 15 personer. Du rapporterar direkt till företagets VD.

Din profil

Vi söker dig som har goda kunskaper i upphandlingsarbete och gärna erfarenhet från liknande befattningar i större företag. Du är stresstålig, strukturerad och kvalitetsmedveten och har ett driv och engagemang till att förändra och förbättra.

KEY ACCOUNT MANAGER/ SÄLJARE

Dina arbetsuppgifter

Som Key Account Manager kommer din huvudsakliga uppgift bli att ansvara för ett antal av våra viktigaste kunder och i det arbetet vårda och utveckla kundrelationerna så att företagens tillväxt- och lönsamhetsmål uppnås. Det innebär bl.a.

- Genomföra regelbundna kundbesök, även utlandsresor kommer att vara aktuellt
- Identifiera kundbehov och affärsrisker samt omvandla dessa till affärsmöjligheter
- Leda offertarbetet för de kunder du ansvara för
- Framgångsrikt förhandla avtal
- Avveckla icke lönsamma kunder

I övrigt förväntas du delta i för avdelningen gemensamma aktiviteter, som t ex mässor, och ta en aktiv roll i arbetet med att leta nya kunder, bevaka och utveckla såväl upplevt kundvärde som försäljningsrelaterade processprestanda.

Tjänsten innebär ett stort eget ansvar och att du arbetar självständigt men samtidigt tätt tillsammans med övriga på Säljardelen som idag består av 4 personer. Du rapporterar direkt till företagets VD.

Din profil

Du har lämplig teknisk och/eller ekonomisk utbildning, vill anta utmaningen att vidareutveckla relationerna med våra nyckelkunder och kan representera företaget i kommersiella och tekniska diskussioner på ett förtroendeingivande sätt.

Erfarenhet av liknade försäljningsjobb är ett meriterande.

Goda kunskaper i engelska är ett krav.

Ansökan för båda tjänsterna

Skicka in din ansökan med personligt brev och CV till ivan.vincent@leab.se

Vi kommer löpande att gå igenom ansökningarna och tillsätta tjänsten.