

Personligt brev 12 augusti 2024

Söker efter en position långsiktigt med komplex B2B försäljning. Jag är både självgående och mycket samarbetsvillig som person och kan snabbt sätta mig in i ett nytt jobb och komma igång.

Exempel på kunder som jag arbetat med under många år är bland annat Ecolog, Rottne, Dynapac, Atlas Copco, Sandvik, Volvo CE, SCANIA, ERICSSON, Northvolt, ABB, Westinghouse, TetraPak, SCA, Valmet, SAAB, Getinge, AstraZeneca och många fler.

Jag har över 25 års erfarenhet av försäljning och marknadsföring av B2B-försäljning för komplexa projekt hamnautomation, vattenpumpar för industriella och kommersiella byggnader, Industriell automation i process- och fabriksstillverkning, maskinsäkerhet, test & mätning och mycket högkvalitativa sammankopplingslösningar för avancerad elektronik.

Även erfarenhet från maskinsäkerhet, robotik, sensorer för process- och fabriksautomation. Spänningsreglering och transformatorer för elektriska distributionsnät och trådlösa och Vision-system för industriella applikationer. Kunskaper om nätverksprotokoll för industriell datakommunikation som Ethernet/IP, Profibus, Modbus, I-O Link etc.

Jag kan mycket bra fyra språk, engelska, spanska, finska och svenska och har utfört kundmöten och aktiviteter på alla fyra språken många gånger. Jag är en bra lagspelare och jag anpassar mig snabbt till nya situationer. Kan resa upp till 100 % om det behövs. Jag kan börja direkt.

Jag ser fram emot att höra av Er.

Med vänliga hälsningar,

Jan Rintala

Mobil privat: 072 241 40 49