

## Vad gör en servicetekniker?

En servicetekniker är ofta en person som åker ut till kunden och gör följande:

- Fyller på med leveranser av de varor som kunden köper
- Reparerar enklare problem och servar maskiner som vi hyrt ut



## Vad arbetar jag då med?

Ofta åker jag ut till kontor eller andra arbetsplatser där det arbetar mer än 10 anställda och fyller på exempelvis:

- Kaffautomater som vi hyr ut
- Vattenautomater som vi hyr ut
- Fruktkorgar
- Kopieringsmaskiner
- Stora skrivare
- Eller annat

## Vad går arbetsmomentet ut på?

Det du praktiskt gör är att se till så att maskiner ni hyr ut till kunden fungerar som den ska.

Om maskinen inte fungerar som den ska tar ni med den tillbaka till er egen arbetsplats så att någon som reparerar maskiner kan titta på den. Därmed byter du bara ut maskinen till kunden så att den fungerar väl. Räkna dock med att du får lära dig göra enklare reparationer på plats.

Om du levererar exempelvis fruktkorgar ska du se till så att frukten är fräsch.



## Behöver jag kunna mycket om olika maskiner?

På den arbetsplats du ska arbeta får du lära dig att sköta den typ av maskiner du arbetar med. Troligen är det ganska enkelt och något man mycket fort lär sig. Du börjar nog anställningen med en liten intern utbildning.

Det är mycket vanligt att man i början får arbeta tillsammans med någon som redan kan jobbet. Därmed åter ni ut samtidigt så att du lär dig arbetet ute hos kunder.

## Vem anställer servicetekniker?

Leta efter företag som säger att de har "lösningar för företag" inom verksamheter som

- Kaffemaskiner
- Fruktkorgar
- Skrivare
- Kopieringsmaskiner
- Och liknande

## När du ser utannonserad information eller information på företagens hemsidor

Företagen kallar själva sin personal för antingen "Servicetekniker" eller "Säljare".

## När du söker via karttjänster

Om du letar via en karttjänst ska du tänka på att dessa företag nästan alltid har sin egen arbetsplats i ett industriområde. De har många bilar. Det ska vara lätt att parkera och det ska vara lätt att byta maskiner och hämta varor som ska levereras ut till kunder.

## Tips för att utöka sökprofilen

Om du vill undvika att vara en säljare men vill jobba med snarlikt yrke kan du söka jobb inom bud (leverera varor kort och tvärs) eller som utkörare (exempelvis kör ut smörgåsar och mat till arbetsplatser). Du kan där söka på budfirmor och catering. Diskutera med andra om du behöver fantasi för fler liknande arbetsplatser.

Leta möjliga arbetsgivare via:

- [www.Hitta.se](http://www.Hitta.se) (sök på bransch och olika ord som "kaffe", "fruktkorg" osv. på orter nära dig)
- [www.eniro.se](http://www.eniro.se) (sök på bransch och olika ord som "kaffe", "fruktkorg" osv. på orter nära dig)
- [www.google.se](http://www.google.se) (sök på bransch och olika ord som "kaffe", "fruktkorg" osv. på orter nära dig)
- [www.allabolag.se](http://www.allabolag.se) (sök på branscher och orter nära dig)

Lista gärna alla arbetsgivare i Jobbmatchad införsäljnings Excel-mall för att lista arbetsgivare och beslutsfattare.

## Vem ska jag kontakta?

På [www.allabolag.se](http://www.allabolag.se) kan du se ungefär hur många anställda företaget har. Kanske kan du se en bild över all personal på företagets hemsida.

- VD – Om företaget har färre än 25 anställda
- Platschef/Områdeschef/lokal VD – Om företaget finns på flera orter  
(Dvs. kontakta högsta chefen lokalt)

## Vem kan arbeta som servicetekniker?

Det viktigaste är att du är artig, trevlig och bemöter kunden väl. Den maskin kunden hyr eller den tjänst som köps in ska fungera perfekt utan att kunden ska behöva ta hand om den själv. Därför är snabbhet och service viktigt.

Det viktigaste för en arbetsgivare är därför att du kan bevisa att du är trevlig och har ett bra kroppsspråk. Därför bör du gå utbildningar om service och bemötande.



Om någon hos kunden är arg på att något inte fungerar, är det viktigt att du direkt hjälper problemet, får kunden att känna sig sedd (lyssnar på kunden) och förhindrar eventuella konflikter. För att du i detta läget ska vara duktig på att behålla kunden och inte få kunden att bli så arg att den slutar vara en kund, bör du gå utbildningar inom klagomålshantering och konflikthantering.

Därför är det viktigaste när du arbetar som servicetekniker det bemötande du har mot andra människor. Vårda därför din entusiasm och din attityd på anställningsintervjun och i mötet med kunden. På arbetet ska du förmedla en positiv känsla för era produkter och er som leverantör.

### Körkort är oftast en förutsättning

Ofta har vi en stor mängd varor och vi ska förflytta oss ganska fort mellan olika arbetsplatser. En normal dag besöks kanske 5-15 arbetsplatser och då behöver vi ett körkort. Bil brukar denna typ av arbetsplatser låna ut till dig som arbetar. Därför behöver du troligen inte någon egen bil.

### Vad kan jag träna lite extra på?

Träna på att se människor i ögonen, hålla upp dörren för andra, tag människor i hand och fråga om det är något de behöver hjälp med.



### Hur gör jag för att visa ett extra värde för en arbetsgivare?

Här handlar det om att våga ställa frågor till kund som skapar merförsäljning. Man måste våga fråga kunder om saker.

Exempelvis bör man fråga de som hyr en kaffeautomat om de önskar kunna variera och ha flera olika typer av bönor att bjuda kunder på.

Du kan också säga *"Den hetaste trenden just nu är att man ska kunna skumma egen mjölk och göra en espresso. Skulle ni vilja ha en liten espressomaskin som ett komplement till er nuvarande stora kaffemaskin?"*

När du söker detta jobb ska du därför se på dig själv som en hjälpsam person som genom att bistå kunden och ge råd till kunder, arbetar som en säljare.

## Frågor att ställa på anställningsintervjun

Frågor att ställa på anställningsintervjun som visar att vi kan bidra med ett stort värde på arbetsplatsen. Skriv ner dessa på ditt block och tag med dem på anställningsintervjun.

- Hur ska det vara när det är som bäst hos er?
  - Hur mycket ska kunderna köpa?
  - Hur ska kunderna känna sig bemötta?
  - Vad ska ni sälja mest av?
- Hur arbetar ni idag med merförsäljning så att kunder beställer mer än de tänkt sig?
- Vilken typ av varor och tjänster säljer bäst?
- Vilken typ av varor och tjänster har ni bäst marginaler på?
- Finns det någon typ av vara och tjänst som kunderna ofta beställer först, som gör att ni får in foten hos kunden?
- Fungerar det effektivt att börja leverera till en liten avdelning och sedan växa hos kunden och få till ett avtal på huvudkontoret för hela företaget? Fungerar det eller blir det bara en ny upphandling?
- Hyr ni mest ut maskiner eller försöker ni sälja maskiner?
- Arbetar ni med finansieringslösningar som hjälper kunden att betala er?
- Hur ser er affärsmodell ut avseende att ni hyr ut en dyr maskin som sedan sakta ger intäkter löpande framåt. Ert likviditetsflöde påverkas negativt. Hur arbetar ni för att kunna expandera och finna fler kunder fort?
- Hur stor del av er era avtal kommer via offentlig upphandling?
- Har ni någon idag som via exempelvis tjänsten TrendSign bevakar vilka upphandlingar som kommer i ert område? (TrendSign skickar ett automatiserat mail med alla lämpliga upphandlingar så att ni inte missar att lämna in anbud när ni har möjlighet).
- Finns det något sätt att vara unik så att offentliga kunder gör direktupphandlingar och har ett underlag som gör att bara ni kan vinna upphandlingen. Därmed skulle ni få bättre marginaler. Kan man komplettera erbjudandet på något sätt?
- Var ligger hemligheten och lönsamheten i branschen? Hur vill ni att en medarbetare ska arbeta för att bidra mer strategiskt mot era verksamhetsmål?
- Smiling Faces i Stockholm, ett företag som främst levererar kaffe till arbetsplatser och som är en avknoppning från Kaffeknappen, försöker att ha extra marginaler genom att leverera färre kaffeautomater till kunden. De säger att om det finns få kaffeautomater måste medarbetare från olika avdelningar träffas oftare, få lite mer motion och att kundens lönsamhet ökar. För att tjäna mer pengar, fast de hyr ut färre kaffeautomater, tar de och skapar en liten "trivselhörna" vid kaffeautomaten. De har provat många saker men inte riktigt fått det att fungera bra. Är ni inne på några liknande tankar?