

## Marknadsassistent – AI, försäljning och digital marknadsföring, 20–50 %.

---

Dendro Lift är ett Uppsalabaserat företag som utvecklar och säljer lyftutrustning och kundanpassade lösningar för tung industri, främst fordonslyftar för verkstäder, lager, buss- och järnvägsdepåer. Våra produkter säljs både i Sverige och internationellt.

Tillverkningen sker hos utvalda underleverantörer i Sverige och andra länder, vilket gör att vårt eget arbete framför allt fokuserar på försäljning, marknadsföring, produktutveckling, projektledning och kundanpassade lösningar.

### Om rollen

Som marknadsassistent får du egna ansvarsområden och möjlighet att arbeta praktiskt med både marknadsföring och försäljningsutveckling på en internationell B2B-marknad.

Du kommer bland annat att arbeta med att:

- ta fram och utveckla innehåll till webbplats, annonser, produktmaterial, mässor och sociala medier
- förbättra hur våra produkter presenteras på olika marknader
- identifiera nya kundgrupper, företag och affärsmöjligheter
- ta fram underlag för kontakt med potentiella kunder och återförsäljare
- använda AI och digitala verktyg för marknadsanalys, research och lead generation
- utveckla nya arbetssätt för att med hjälp av AI hitta relevanta potentiella kunder på olika marknader
- bidra till att strukturera och effektivisera vårt försäljnings- och marknadsarbete

Vi arbetar aktivt med att utveckla hur AI kan användas i försäljning och marknadsföring. En viktig del av rollen blir därför att tillsammans med oss testa och utveckla metoder för att hitta nya kunder, analysera marknader och effektivisera delar av det kommersiella arbetet.

Eftersom Dendro Lift är ett mindre företag får du arbeta nära både produkter, kunder och pågående affärer. Rollen är därför bred och kan utvecklas utifrån verksamhetens behov, men också utifrån dina egna kunskaper och intressen.

### Vem vi söker

Vi söker dig som är nyfiken, självgående och tycker om att omsätta idéer till konkreta resultat.

Du behöver inte ha lång erfarenhet av marknadsföring eller försäljning. Det viktigaste är att du har lätt för att lära, tar egna initiativ och är intresserad av hur digitala verktyg och AI kan användas för att skapa affärer.

Vi tror att du:

- studerar på universitet eller högskola
- har goda kunskaper i svenska och engelska, både i tal och skrift
- är strukturerad och noggrann
- trivs med att arbeta både självständigt och tillsammans med andra
- är bekväm med att sätta dig in i nya digitala verktyg
- är intresserad av marknadsföring, försäljning, affärsutveckling eller teknik

Erfarenhet av exempelvis digital marknadsföring, AI-verktyg, SEO, sociala medier, grafiskt material eller B2B-försäljning är meriterande, men inget krav.

Ytterligare språkkunskaper är också meriterande eftersom en stor del av vår marknad finns utanför Sverige.

**Ett arbete där du får påverka**

Hos oss blir du inte en liten del av en stor marknadsorganisation. Det du gör kommer att användas i verkliga kunddialoger, kampanjer, produktlanseringar och försäljningsprojekt.

För rätt person finns goda möjligheter att successivt ta större ansvar och utveckla rollen inom marknadsföring, försäljning och affärsutveckling.

Vi vill gärna bygga ett långsiktigt samarbete och ser därför gärna att du har minst två terminer kvar av dina studier.

**Arbetsplats och arbetstid**

Arbetsplatsen ligger centralt i Uppsala. Inledningsvis arbetar du huvudsakligen på plats för att lära känna företaget, produkterna och arbetsuppgifterna. Därefter finns möjlighet att arbeta hemifrån i viss utsträckning.

Arbetstiderna är flexibla och kan anpassas efter dina studier. Omfattningen är cirka 20–50 procent.

Rekrytering sker löpande med start så snart som möjligt.

Skicka CV och personligt brev till Sebastian Sandin.

Vid frågor kontakta:

Sebastian Sandin

+46 70-468 19 94

[sebastian.sandin@dendrolift.com](mailto:sebastian.sandin@dendrolift.com)