

SALES MANAGER

Har du solid erfaring med teknisk internationalt projektsalg af automatiske maskiner og anlæg eller tilsvarende produkter? Har du stærk teknisk indsigt og salgsdrive? Formår du at skabe tillid, og kan du dokumentere gode salgsresultater? Trives du med op til 100 rejsedage om året i primært Europa? Ønsker du at blive en del af en sund international virksomhed i vækst? Trives du i en handlings- og teamorienteret kultur? Så er du måske den nye Sales Manager hos SKAKO Concrete A/S.

OM STILLINGEN

Som led i SKAKO Concrete's fortsatte udvikling og vækst søges en erfaren sales manager. Du får reference til virksomhedens salgs- og marketingchef og bliver en del af et velfungerende salgsteam på 10 kollegaer. Når du ikke er hos kunder eller rejser, er din arbejdsplads hos SKAKO Concrete i Faaborg på Sydfyn.

PRIMÆRE ARBEJDSOPGAVER ER:

- Opbygning af salg med dig som driver i forhold til såvel nuværende som nye kunder
- Tilbudsgivning, herunder vurdering af indkomne forespørgsler med hensyn til teknisk realiserbarhed i samarbejde med dine kollegaer
- Gennemførelse af projektsalg med stor grad af selvstændighed og ansvar
- Slutforhandlinger med kunder
- Deltagelse i og opfølgning af projektførelser, herunder videreformidling af relevant information til involverede afdelinger
- Holde dig ajour med den tekniske udvikling indenfor materialer, processer og teknisk udstyr samt tilknyttede processer
- Deltagelse i udstillinger

FAGLIG PROFIL

- Minimum 5 års erfaring fra en tilsvarende stilling
- Uddannelse som eksempelvis ingeniør, produktionsteknolog eller lignende teknisk uddannelse, suppleret med relevant projektsalgserfaring af teknisk udstyr
- Erfaring fra branchen eller en maskinproducerende projektvirksomhed med kundespecifikke løsninger er at foretrække
- Teknisk stærk indsigt og fortrolighed med alle salgsfaserne er en forudsætning
- Rutineret bruger af MS Office pakken
- Fortrolig med engelsk i skrift og tale på forhandlingsniveau. Tysk vil være et plus men ikke en nødvendighed.

PERSONLIG PROFIL

Som person er du:

- Åben, fleksibel og har en kundeorienteret, proaktiv kommerciel indstilling
- Udadvendt og god til at kommunikere og samarbejde med kunder og kollegaer på alle niveauer
- God til at bevare overblikket; men samtidig en stærk selvstændig afslutter, der med udgangspunkt i handlingsplaner, altid har fokus på at realisere salgsmålene
- Nysgerrig og åben i forhold til nye projekter, og du trives i rollen med det vedligeholdende og opsøgende salg
- Ansvarsbevidst, kvalitetsorienteret og effektiv, værdsat af kollegaer og samarbejdspartnere

VI TILBYDER

En attraktiv stilling i en børsnoteret virksomhed, som er inde i en spændende udvikling, hvor produktion og test af kerneprodukter foregår i Danmark. Du bliver en del af en flad og uformel organisation med store kontaktflader og korte beslutningsgange. Hertil en lønpakke, der matcher dine kvalifikationer.

NÆSTE STEP

Send ansøgning og CV via linket <https://ambizzion.dk/stilling/sales-manager-skako/> Stillingen ønskes besat hurtigst muligt, hvorfor ansøgninger behandles løbende.

Ring meget gerne til AMBIZZION, Lars Bøgelund – mobil 6037 5723 eller send en e-mail på lb@ambizzion.dk.

SKAKO koncernen er børsnoteret på NASDAQ OMX Copenhagen A/S og arbejder inden for to forretningsområder: Udvikling og levering af blandede udstyr til fremstilling af beton og vibrationsudstyr til industri. Kernekompetencer og knowhow inden for design, projektstyring, salg og service anvendes på de primære markeder for salg og service af komponenter, anlæg og komplette løsninger. SKAKO har omkring 200 ansatte, hvoraf godt halvdelen er ansat i koncernens danske selskaber.

