

HR-Business søger for Danfoss Semco A/S i Odense:

Key account manager – Nyoprettet stilling

Danfoss Semco er en af verdens førende leverandører af fast installerede brandslukningsanlæg til marinebranchen, Virksomheden har en meget stor installeret base af systemer, som sejler på skibe over hele verden.

Som led i virksomhedens målsætning om at fastholde en førende position på verdensmarkedet inden for afsætning af lavtryks CO2 systemer til bil- og containerskibe, udvides salgsorganisationen med endnu en Key Account Manager. Stillingen er nyoprettet og den nye medarbejder skal sammen med det eksisterende salgsteam bidrage til opfyldelsen af denne målsætning.

Stillingen

Du får sammen med den nuværende Key Account Manager ansvaret for planlægning og gennemførelse af alle salgsaktiviteter til nøglekunder globalt inden for et velafgrænset segment. Du bliver ansvarlig for de forskellige faser i salgsprocessen inden for virksomhedens Gas & Skum forretning, herunder promovring over for designbureauer og redere, teknisk afklaring med værfterne samt tilbudsgivning.

Stillingen som Key Account Manager vil referere til direktøren for marinedivisionen.

Virksomhedens kunder er placeret globalt og du skal derfor være indstillet på ca. 50 rejsedage om året.

Hovedopgaverne vil være:

- Udarbejdelse af individuelle aktivitetsplaner for nøglekunder
- Promovring over for udvalgte redere for at sikre produktindsigt samt præference for virksomhedens produkter
- Løbende dialog med værfter under den tekniske afklaring og kommercielle forhandling
- Sparring med projektafdelingen vedr. tekniske specifikationer fra kunder for at sikre den bedste tekniske og økonomiske løsning for kunden

Desuden vil opgaverne omfatte udarbejdelse af tilbud og sparring med udviklings- og projektafdelingen for at sikre, at produkterne løbende forbedres og giver størst mulig kundetilfredshed.

Kandidaten

Selvkørende Key Account Manager med masser af drive

Vi forestiller os, at du i dag sidder i en lignende stilling, men ønsker nye udfordringer i jobbet, med mere salg og/eller mere direkte kundekontakt.

Du har en uddannelsesmæssig baggrund som eksportingeniør eller anden kombination af teknisk og kommerciel baggrund. Den ideelle profil til dette job har arbejdet internationalt med projektsalg og har erfaring med såvel tekniske som kommercielle forhandlinger fra den maritime sektor.

Den kandidat, som vi leder efter, har indgående kendskab til og erfaring med key account management. Din indsats

vil omfatte både salg af ny teknologi til eksisterende marked samt nysalg i form af etablering af nye kunder. Væsentlige succeskriterier i stillingen er derfor, at du lægger op til dialog og sparring, er tillidsvækkende og ekstrem god til at skabe og vedligeholde relationer.

Du arbejder struktureret og får alle detaljerne med. I dit daglige arbejde skal du kunne håndtere mange projekter ad gangen, derfor skal du være i stand til at multitask samt strukturere og planlægge din tid optimalt. Du har en positiv tilgang til tingene og tager naturligt initiativ og ansvar. Kunden er i fokus og du kan lide at møde og arbejde med mennesker fra forskellige kulturer.

Virksomheden arbejder med et internationalt marked, og det er et krav, at du behersker engelsk flydende i både skrift og tale. Andre sprog på forhandlingsniveau, f.eks. tysk eller spansk, vil være et plus.

Det vil desuden være en fordel, hvis du har erfaring med CRM systemer samt Microsoft Dynamics NAV.

Generelt

Virksomheden tilbyder en virkelig spændende udfordring for den person, som har den rette indstilling til at få markedsført og afsat et nyt koncept. Den nye Key Account Manager bliver et centralt omdrejningspunkt omkring det nye koncept generelt samt på den måde, som virksomheden udvikler, markedsfører og sælger dette koncept.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Executive Consultant Helle Ulbak på tlf. 2123 2254. Hvis du synes, at dette lyder som en interessant udfordring i din fortsatte karriere, så send venligst dit CV og ansøgning snarest til helle@hr-business.dk

Der er ingen ansøgningsfrist - og der vil løbende blive afholdt interviews.

Tiltrædelse senest 1. august 2015.

Danfoss Semco A/S er en global spiller inden for salg, udvikling og produktion af fast installerede systemer til brandbekæmpelse. Selskabet arbejder inden for fire forretningsområder: Beskyttelse af skibe med vandtåge systemer, beskyttelse af skibe med CO2 og andre medier, beskyttelse af ejendomme og industrielle anlæg med vandtåge samt servicering af vores systemer. Der er kontorer i Odense og Tianjin, Kina.

Læs mere om virksomheden på www.danfoss-semco.com