

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

Sales Engineer After Sales Afdeling

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 i hele verden.

Til at styrke serviceafdelingen og drive den ønskede salgsvækst søger Danfoss Semco nu en internationalt orienteret og dynamisk sælger.

Virksomheden

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

Stillingen

Du vil blive en del af virksomhedens After Sales afdeling, der er ansvarlig for service, idriftsættelse samt reservedelsalg af de forskellige brandslukningssystemer til den maritime sektor og byggeri. Du får ansvar for internationalt salg relateret til service. Dine kunder vil fortrinsvis være større rederier men vil også omfatte redere, der har en mindre flåde, men som har et specifikt servicebehov. Samtidig vil du skulle arbejde tæt sammen med afdelingens øvrige sælgere, serviceplanlægger og serviceteknikere.

Virksomhedens kunder er placeret globalt og du skal derfor være indstillet på 40-60 rejsedage om året.

Dine opgaver vil omfatte:

- Marketingkampagner over for redere
- Opsøgende salg
- Videreudvikling af virksomhedens servicekoncept
- Forhandling af servicekontrakter med redere
- Løbende koordinering med serviceplanlægger og serviceteknikere
- KAM-funktion i forhold til redere med serviceaftaler

Din profil:

Stærk salgsprofil med solid erfaring med internationalt salg og/eller den maritime branche.

Du har en teknisk uddannelse som f.eks. salgsingeniør og kan komme fra flere forskellige brancher, men det vil være en fordel, hvis du har en baggrund inden for den maritime sektor. Vi forventer, du kan dokumentere stærke

resultater inden for opbygning af en kundeportefølje i international sammenhæng. Du behersker de grundlæggende salgsdiscipliner: opsøgende salg igennem alternative kanaler, krydssalg og traditionel KAM. Du er kundefokuseret, handlekraftig, har overblik og tager naturligt ansvar.

Din indsats er målrettet og selvstændig, men du værdsætter samtidig et godt og konstruktivt samarbejde med dine kolleger. Du kommunikerer ubesværet på engelsk både i skrift og tale, ligesom du evner at håndtere kulturforskelle positivt og respektfuldt.

Det vil være en yderligere fordel, hvis du har erfaring med MS Office pakken, CRM systemer samt Microsoft Dynamics NAV.

Generelt

Virksomheden er præget af en dynamisk og afvekslende hverdag med stor berøringsflade såvel internt som eksternt med gode udviklingsmuligheder for den enkelte. Der er tale om en nyoprettet stilling og du vil derfor have stor mulighed for at præge dens indhold.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Executive Consultant Helle Ulbak på tlf. 2123 2254.

Hvis du overvejer dette som en interessant mulighed for at arbejde i et motiveret team og med udfordrende opgaver, så send dit CV og ansøgning snarest til Helle@HR-Business.dk

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