

REGIONAL SALES MANAGER

Har du teknisk indsigt og erfaring med salg af produktionsudstyr til industrien?

Virksomheden

I mere end 100 år har Mikron været synonymt med præcision, innovation, kvalitet og driftssikkerhed. Mikron består af to divisioner Automation og Machining. Mikron Automation er en af verdens førende leverandører af automatiseringsløsninger til industrien indenfor samling og testning af komplekse produkter. Mikron er noteret på den Schweiziske børs og har hovedkontor i Schweiz og yderligere produktionsfaciliteter i USA, Schweiz, Tyskland, Singapore og Kina. Til Mikron Automation søger vi en Regional Sales Manager til at varetage salget i de Skandinaviske lande.

Jobbet

Med reference til virksomhedens Europæiske Salgsdirektør bliver du budget- og salgsansvarlig for Skandinavien. Du kommer til at beskæftige dig med at opsoge nye kundeemner samt at vedligeholde den eksisterende kundeportefølje af produktionsvirksomheder inden for primært farma-, medico-, elektronik- og den automotive industri. Din arbejdsdag tager udgangspunkt fra dit hjemmekontor, hvorfra du planlægger dine aktiviteter samt indsamler og videregiver produkt-, markeds-, kunde- og konkurrentinformationer. Der vil være en del rejseaktivitet til hovedkontoret i Schweiz, samt i forbindelse med kundebesøg i Skandinavien (50-80 årlige rejsedage).

Du kommer til at beskæftige dig med følgende arbejdsopgaver:

- Planlægning og gennemførelse af opsøgende og relationsskabende salgsaktiviteter i Skandinavien.
- Rapportere aktiviteter og markedsobservationer til hovedkontoret.
- At skaffe dig et overblik over eget marked og derefter udarbejde korte og langsigtede salgs- og kundeplaner.
- Sørge for at tilegne dig en tilstrækkelig viden om vore løsninger og kundernes applikationer for at kunne

- fungere som en kompetent samarbejdspartner for vore kunder, hvilket også omfatter tekniske problemstillinger.
- Opfølge og drøfte status med kunderne.

Din profil

Du kendetegnes ved at have en teknisk salgsbaggrund, som er opbygget gennem flere års erfaring med salg af tekniske projekter og løsninger til industrien. Du har formentlig en teknisk uddannelse som elektro-, mekanik- eller software ingeniør. Du arbejder selvstændigt og struktureret for at nå dine mål. Da du kommer til at beskæftige dig både med opsøgende salg og salg til eksisterende kunder, besidder du gode menneskelige og empatiske evner. Du er en stærk kommunikator, som formår at begå dig på forskellige niveauer. Som person er du struktureret, engageret og informationssøgende omkring markedet og de løsninger du beskæftiger dig med. Du trives i en international organisation med en stor international berøringsflade og hyppig rejseaktivitet. Har du erfaring med salg til industrien af f.eks. automatiseringsløsninger, produktionsmaskiner, emballeringsmaskiner mv. er det en fordel.

Søg job

Du tilbydes et attraktivt job i en førende international virksomhed, med konkurrencedygtig lønpakke. Sales Management varetager rekrutteringsprocessen, så søg dette spændende job via <https://form.jotformeu.com/81652304264351> For yderligere spørgsmål kontakt Lars Schrøder på tlf. 2720 5397. Vi indkalder til samtale løbende, så send din ansøgning allerede i dag.

Vi glæder os til at høre fra dig.