

Area Sales Manager - Syddanmark

Innovation, kvalitet, og en solid position på markedet i kombination med en gode kolleger og mulighed for udvikling? Lyder det som en virksomhed for dig, og har du lyst til at arbejde med salg og relationer, så er du muligvis den, vi søger.

For vores kunde Rittal A/S søger TornbjergSchou en Area Sales Manager til distrikt Syddanmark. Et distrikt, der til trods for at indeholde markante eksisterende kunder, har et stort vækstpotentiale, hvorfor jobbet kræver lysten til at arbejde med nysalg i kombination med evnen til at fastholde og udbygge eksisterende relationer.

Siden grundlæggelsen i 1961, til de nuværende mere end 9600 medarbejdere fordelt på 65 lokationer verden over, har Rittal løbende udviklet sig til den globalt førende systemudbyder af indkapslinger, strømfordeling, klimateknik, IT-infrastruktur samt software og service.

I dag tilbyder "Rittal – The System" en perfekt afstemt systemplatform. Den forener innovative produkter, fremtidsorienterede designløsninger og global service til de mest forskelligartede behov. Og det gælder i vidt forskellige brancher – fra maskin- og anlægskonstruktion, til bilindustrien og til informationsteknologi.

Læs mere om Rittal A/S på www.rittal.com/dk

Jobbeskrivelse:

Med reference til den danske Country Sales Director og med udgangspunkt fra din hjemadresse bliver du kommercielt ansvarlig for at udbygge kundeporteføljen i Sønderjylland og på Fyn. Du bliver en del af et kompetent salgsteam, og der stilles krav til din selvstændighed og evne til at samarbejde, da din opgave er at sikre den nødvendige fremdrift og derigennem resultater.

Dine primære arbejdsopgaver bliver:

- Ansvarlig for opnåelse af salgsbudget
- Ansvarlig for udbygning af kundeporteføljen – herunder afdækning af markedet for potentiale for derefter selv at varetage de nødvendige salgsfremmende aktiviteter
- Udarbejdelse af rapportering – daglig opfølgning i CRM-system samt Løbende rapportering om performance, pipeline, vækstmuligheder og tendenser i markedet
- Aktiv deltagelse i salgsrelaterede kampagner – herunder udstillinger og messer

Din baggrund:

Du har en relevant el- eller maskinteknisk baggrund og brænder for salg og værdiskabende indsatser til industrien. Du har 3-5 års erfaring med BtB salg samt god forretningsforståelse kombineret med en teknisk viden og nysgerrighed, som du gerne vil bringe i spil i kunderelationer.

Vi forventer følgende:

- Du brænder for værdibaseret salg, har erfaring med BtB og kan begå dig blandt små som store kunder
- Du formår at opbygge og vedligeholde langsigtede kundeforhold
- Du har en god solid produktviden inden for el- og maskintekniske produkter
- Du er resultatorienteret og har erfaring med og trives i et målbaseret job, hvor indsatser og resultater følges ad
- Du taler og skriver dansk og engelsk
- Du arbejder selvstændigt, men er samtidig en holdspiller med blik for hele virksomhedens bedste

Rittal tilbyder:

Ansøgningsfrist:
Hurtigst muligt

Fulde navn:
Helene Tornbjerg

Mobil:
+45 40 60 71 00

Arbejdssted:
Delta Park 37
2665 Vallensbæk
Strand

Du bliver en del af en velrenommeret virksomhed, hvor sælgerne er velansete qua deres faglighed og professionalisme. Du tilbydes kontinuerlig faglig og personlig udvikling kombineret med en lønpakke, der modsvarer dine kvalifikationer.

TornbjergSchou indkalder til samtaler løbende og tager stillingsannoncen ned, når vi har fundet den rette kandidat. Har du spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Helene Tornbjerg på telefon +45 40 60 71 00.