



STILLINGSOPSLAG

ER DANMARK IKKE STOR NOK FOR DIG?

SÅ ER DU MÅSKE VORES NYE INTERNE EKSPORTSÆLGER

TEAMWORK PÅ TVÆRS AF GRÆNSERNE

Hos Scankab har vi kunder i det meste af verdenen. Vi søger netop nu dig, der kan varetage salget og den daglige kontakt til vores kunder i de lande, hvor vi ikke er repræsenteret med egne datterselskaber.

Vi har mange års knowhow in-house. Produkterne findes oftest allerede i vores brede produktportefølje, der produceres på vores egne fabrikker og markedsføres i egne brands.

"Hos Scankab vil du få den primære kontakt til vores internationale kunder samt ansvaret for at udvikle og servicere dit eget salgsdistrikt.

Gode sprogegenskaber på engelsk og tysk er et krav.

Du skal motiveres af gode kunderelationer og af at have mange bolde i luften."



Freddy Jensen
Commercial Manager, Scankab

JOBDET

Med reference til vores Commercial Manager vil du som en del af vores eksport salgsteam få ansvaret for salg og rådgivning af Scankab produkter i dit eget salgsdistrikt. Du varetager selv alt fra tilbudsgivning til ordre- og projekthåndtering, via teamwork med dine kollegaer på tværs af lande og afdelinger.

Potentialet er stort, og dine kunder vil fortrinsvis være udenlandske virksomheder, der anvender kabler indenfor industri, marine, infrastruktur og energi i Nordeuropa.

Dit primære fokusområde bliver at pleje eksisterende kunder samt opsøgende salg via telefon og mail. Du skal på en professionel måde skabe og fastholde den gode dialog, så kunderne er fortrolige med de løsninger og produkter, vi tilbyder.

VORES FORVENTNINGER TIL DIG ER, AT DU:

- har en salgsmæssig baggrund inden for salg af tekniske produkter.
- er relationsskabende, proaktiv og motiveres af at erobre nye kunder og udvide markedsandele.
- er en god forhandler og kender den svære balance mellem kompromis og gennemslagskraft.
- er selvstartende og har gode evner til at planlægge og styre din egen tid og indsats.
- er vant til at anvende IT som arbejdsredskab og rapportere i CRM-system.

VI TILBYDER:

Et spændende og udfordrende salgsjob i en dynamisk og innovativ virksomhed i kontinuerlig udvikling. Virksomheden har en flad organisationsstruktur, hvor der ikke er langt fra tanke til handling. Kulturen er kendetegnet ved en fri tone og et stærkt fællesskab.

Der er tale om en 37 timers stilling med udgangspunkt fra vores hovedkontor i Aarup, centralt placeret nær Odense. Vi tilbyder en god fast løn, PC/tlf, pensionsordning og sundhedsforsikring. Du får grundig oplæring og backup fra dygtige og erfarne kollegaer, og du får rig mulighed for at indfri dit ønske om at præge virksomhedens fremtid og udnytte dit potentiale fuldt ud.

ANSØGNINGSFRIST

Vi afholder løbende samtaler, så vi modtager gerne din ansøgning hurtigst muligt. Send din ansøgning samt CV og eventuelle bilag til ansogning@scankab.dk. Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Commercial Manager, Freddy Jensen, på tlf. 6343 1547.

OM SCANKAB

Scankab-koncernen består af Danmarks førende kableleverandør, Scankab Cables, der forsyner, udvikler og producerer kabler samt ledninger til det nordiske marked. Virksomhedens sortiment af føringsveje markedsføres under brandet Scankab Systems. Læs mere på www.scankab.dk.