

Area Sales Manager

EGATEC A/S søger Area Sales Managers til vores salgsafdeling

– salg igennem forhandlernetværk af maskiner til end-of-line: pakkemaskiner, casepackers, pallettering & kasserejsere.

Hvad tilbyder vi ?

Vil du være med til at bidrage til en spændende international fremtid med salg af EGATEC's maskiner og løsninger, der primært afsættes igennem forhandlere verden over.

- Så bliv **Area Sales Manager** i vores salgsafdeling, hvor vi er ansvarlige for salg af vores egne pakkemaskiner, palletteringsudstyr samt løsninger inden for End-of-line udstyr primært til fødevarerbranchen. Maskinerne udvikler og bygger vi selv her på adressen.

Foruden et tæt samarbejde med vores salgsafdeling, samt engineering- og serviceafdeling vil du derudover få et tæt samarbejde med vores forhandlere. Vores forhandlernetværk er under udbygning og vi er indtil nu repræsenteret på 5 kontinenter. Du refererer til vores Adm. direktør, René Kemp Møller.

Hvad drejer jobbet sig om?

Din dagligdag vil bestå af tæt kontakt til vores forhandlere ude i verden.

Du besvarer projektforspørgsler fra forhandlerne, fremsender tilbud/layout på et højt niveau.

Vores Engineering afdeling støtter op når der vælges løsninger, så udarbejdelse af tilbud, kalkulationer & salgslayout matcher krav. Henover året deltager EGATEC i internationale messer, besøger forhandlere og slutkunder, hvorfor en vis rejseaktivitet må forventes efter endt oplæring. - Der vil være gode karrieremuligheder for den rette.

Vi har følgende ønsker til vores fremtidige **Area Sales Manager**

Analytisk og struktureret tilgang til opgaverne som sikrer høj kvalitet og overholdelse af deadlines.

Overblik og evne til at overskue komplicerede kontrakter og til-/udbud.

Detaljeorienteret når dette er nødvendigt og med evnen til at bevare det store overblik.

Du skal være serviceminded, kunne skabe og vedligeholde gode relationer til såvel forhandlere samt kunder/kolleger.

Du skal være udadvendt, og med troværdig fremtoning.

Et stort personligt drive, gåpåmod og vilje til at ville vinde.

Langvarige relationer kender du værdien af, og ved hvad det vil sige at vedligeholde dem.

På trods af en – til tider – hektisk hverdag, så er du fleksibel og trives godt med at have mange bolde i luften.

Kommerciel sans og gode forhandlingsevner – løsningsorienteret.

Hvad skal der til for at ansøge?

Det er en fordel, men ikke en betingelse, at du allerede arbejder i branchen og eventuelt kender til internationalt projektsalg og ideelt igennem forhandlere.

Du har formentlig en teknisk uddannelse, men vigtigst er, at du besidder en teknisk forståelse og har lysten til at sælge løsninger.

Du taler og skriver dansk samt engelsk. Et ekstra 3. sprog vil være et plus. (Spansk, Fransk, etc.)

Vi forventer et kendskab til Office-pakken (word/excel/powerpoint)

Forståelse for layouts, tekniske tegninger via CAD (2D/3D) på almindeligt niveau – foretrækkes.

Yderligere information

Vi opfordrer dig derfor til at søge job hos os, hvis du syntes ovenstående lyder spændende.

Du er enten Ingeniør/tekniker med stor flair og interesse for salg, eller sælger med stor teknisk indsigt.

Send din ansøgning & CV vedhæftet en mail til: kontakt@egatec.dk allerede i dag - samtaler afholdes løbende.

Ønsker du yderligere oplysninger, er du velkommen til at ringe til René Kemp Møller, Adm. direktør (+45 2635 1752)