

BLIV EN DEL AF VORES HOLD SOM SALES ENGINEER / SALGS INGENIØR.

EGATEC A/S søger Sales engineer til vores salgsafdeling – Support af forhandlernetværk til salg af maskiner til end-of-line: pakkemaskiner, casepackers, palletering & 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 Sales Engineer i vores salgsafdeling, hvor vi er ansvarlige for salg af pakkemaskiner, palleteringsudstyr samt løsninger inden for End-of-line udstyr primært til fødevarerbranchen.

Foruden et tæt samarbejde med vores salgsafdeling, samt engineering- og serviceafdeling vil du derudover få et tæt samarbejde med vores forhandlere. Vores forhandler netværk er under udbygning, vi er indtil nu repræsenteret på 5 kontinenter. Du refererer til vores CEO



Hvad drejer jobbet sig om?

Din dagligdag vil bestå af tæt kontakt til vores forhandlere, at besvare forespørgsler, vælge løsninger, udarbejdelse af tilbud og beregninger, fremstille salgslayout, samt opfølgning på salgsprojekter.

Henover året deltager EGATEC i internationale messer, besøger forhandlere og slutkunder, hvorfor en vis rejseaktivitet må forventes efter endt oplæring.

Vi har følgende ønsker til vores fremtidige Sales Engineer

- 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
- Detalje orienteret 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
- Du kender du værdien af Langvarige relationer, 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 har kendskab 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.

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

Vi forventer et kendskab til CAD (2D/3D) på almindeligt niveau – samt Office-pakken (word/excel/powerpoint)

Yderligere information

Vi opfordrer derfor dig til at søge job hos os, hvis du syntes ovenstående lyder spændende, uanset om du er Ingeniør/tekniker med stor flair og interesse for salg, eller sælger med stor teknisk indsigt. Vil vi vægte din indsats & indstilling løsningen af opgaverne, samt din evne til med et stort personligt drive at skabe gode relationer til dine kollegaer samt EGATEC's samarbejdspartnere højt.

Send din ansøgning & CV på kontakt@egatec.dk allerede i dag – Samtaler afholdes løbende.

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