

# Area Sales Manager - værktøj og løsninger til metalindustrien

Logo:

[HoG 1z 1c Orange background.png](#)

Frist:

Hoffmann Group er Europas førende systemleverandør af kvalitetsværktøjer til bl.a. metalindustrien og vindindustrien. Du får her en mulighed for at arbejde med højkvalitetsprodukter og bruge din salgserfaring overfor kunder i Vest- og Midtjylland.

Som Area Sales Manager får du ansvaret for udviklingen af salget langs vestkysten i området Holstebro, Herning, Brande, Billund, Esbjerg, Tønder. Du arbejder strategisk med både eksisterende nøglekunder og nye kundemuligheder, samtidig med at du identificerer kundernes behov og omsætter dem til værdiskabende løsninger fra Hoffmann Groups brede produktportefølje.

Kundegrundlaget omfatter primært virksomheder inden for metal- og fremstillingsindustrien samt udvalgte segmenter inden for energi, vindindustri og øvrige industrivirksomheder. Hoffmann Group tilbyder et bredt sortiment af værktøjer, personlige værnemidler, arbejdspladsudstyr, logistikløsninger og digitale løsninger til produktion.

I rollen vil du arbejde med rådgivning og salg af løsninger inden for blandt andet spåntagning, CNC-bearbejdning, måleteknik, håndværktøj, arbejdspladsindretning, personlige værnemidler (PPE) samt specialtilpassede løsninger, der bidrager til øget produktivitet, kvalitet og sikkerhed hos kunderne.

## Dine primære opgaver

- Udvikle og udvide kundeporteføljen gennem aktiv pipelinestyring og opfølgning.
- Opbygge og styrke relationer hos eksisterende nøglekunder.
- Introducere nye produktområder og løsninger hos eksisterende kunder.
- Analysere kundernes behov og identificere udviklingsmuligheder.
- Inddrage interne specialister ved tekniske eller komplekse kundeprojekter.
- Følge markedsudviklingen og omsætte indsigt til konkrete salgsmuligheder.

Du bliver en del af et stærkt team i Danmark, hvor du indgår i et tæt samarbejde med 5 andre Area Sales Managers, 3 produktspecialister, 2 teknikere på spåntagning og 5 personer i internt salg. Herudover trækker vi på specialistviden fra hovedkontoret i München. Du referer til den danske salgschef.

## Din baggrund

Du har god teknisk indsigt, så du forstår at afdække kundernes behov. Vi har ikke noget krav til uddannelsesmæssig baggrund, men vægter i stedet, at du er troværdig og imødekommende og forstår at danne og vedligeholde relationer. Du har nogle års erfaring med opsøgende salg af tekniske produkter og har et godt købmandsskab.

Du er udpræget teamplayer, der samtidig forstår at trives i en hverdag, hvor du arbejder ud fra dit hjemmekontor. Du har en høj grad af struktur og forstår at planlægge dine kundebesøg, så du er proaktiv overfor kunderne og følger op på tidligere besøg og aftaler.

Som person nyder du at åbne døre og få nye kunder ombord, samtidig med at du forstår at arbejde strategisk med eksisterende kunder. Vi har et stort potentiale, og du vil opleve, at blive en del af en innovativ virksomhed, der løbende udvider sortimentet.

Du bor i distriktet og behersker dansk og engelsk, da vi er en international virksomhed med mange berøringspunkter. Du er en habil IT bruger.

## Det er en fordel, hvis du

- Har erfaring med større industrielle kunder.
- Har kendskab til spåntagende bearbejdning og værktøjsteknik.
- Kommer fra eller kender til branchen.

## Vi tilbyder:

En attraktiv ansættelsespakke bestående af fast løn, god bonus, pensionsordning, sundhedsforsikring, firmabil og andre goder. Vi sikrer dig en solid oplæring, så du er klædt godt på.

## Hvem er Hoffmann Group

Hoffmann Group beskæftiger mere end 4.000 medarbejdere i ca. 50 afdelinger i hele verden. Vores sortiment dækker ca 500.000 varenumre, så vi kan løse de fleste behov hos vores kunder. I Danmark er vi 18 medarbejdere. Vi har vores interne salgsafdeling i Århus, og ellers arbejder de fleste af vores kollegaer ud fra hjemmekontor, så vi er tæt på kunderne. Se mere på <https://www.hoffmann-group.com/DK/da/hodk/>

## Er det noget for dig?

Så glæder vi os til at læse din ansøgning. Ansøgninger behandles løbende og ansøgninger modtages kun via link i denne annonce. Der er ingen ansøgningsfrist, da vi ansætter, når vi har den rette. Alle spørgsmål vedr. stillingen sker til Flemming Lund på tlf. eller mail, idet Lund HR håndterer hele rekrutteringsprocessen.

## Område / Area:

Region Midtjylland, Region Syd

## Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

## Virksomhed / Company:

Hoffmann Danmark ApS

## Arbejdssted / Workplace:

Hoffmann Danmark - arbejder ud fra hjemmekontor

## Stillingen er / the position is :

Ledig / vacant