

Area Sales Manager - ballistisk beskyttelse

Er du klar til at sætte et vigtigt aftryk på Scanfibers videre vækst og stå med kundeansvaret i en række europæiske lande? Vil du være med til at sikre soldater, nødhjælpsarbejdere og sikkerhedspersonel? Har du lyst til at bruge din salgserfaring og viden om forsvaret til at sikre stærke og langvarige kunderelationer for en stærk og teknologisk førende virksomhed? **Så læs med her, hvor vi søger en stærk Area Sales Manager, der kan vedligeholde eksisterende kundeforhold og opbygge yderligere relationer rundt omkring i Europa.**

Med reference til adm. direktør får du kundeansvaret i en række lande i Europa. Kundekredsen er typisk producenter af køretøjer og fartøjer til militære formål eller til nødhjælpsorganisationer og VIP køretøjer, hvor vi leverer ballistisk beskyttelse. Ligeledes betjener vi forsvaret i en række lande. Vi indgår i tætte partnerskaber med vores kunder og kontrakter er oftest løbende over en længere årrække.

Det er derfor afgørende, at du har erfaring med at skabe og vedligeholde langvarige partnerskaber på eksportmarkederne. Du forstår at arbejde systematisk med kundehenvendelser og har erfaring med at analysere et marked og afdække potentiale, så vi kan sikre fortsat vækst. Vi er 100% ordreproducerende, så det er vigtigt, at du forstår at afdække kundens behov og videreformidle dette til vores stærke tekniske team. Du skal forvente 40-50 rejsedage i Europa og arbejder ellers ud fra fabrikken i Sindal, ligesom du naturligvis kan arbejde hjemmefra i et vist omfang. Vi ser dog helst, at du så vidt muligt er i Sindal det meste af den tid, du ikke er på rejse, da projekterne kræver meget tæt dialog med konstruktion og produktion.

Din baggrund

Du har sandsynligvis en fortid i militæret eller har arbejdet med salg af tekniske løsninger til forsvarsindustrien, men vi er åben for anden relevant baggrund. Du har ubetinget teknisk flair og måske også en teknisk baggrund, så du er i stand til at forstå kundens behov og forventninger. Sprogligt begår du dig ubesværet på engelsk såvel mundtligt som skriftligt, og det vil være et stort plus, om du også kan begå dig på tysk.

Engagement, vedholdenhed og tålmodighed er vigtige egenskaber i en projektorienteret verden, hvor ordrene ofte er afhængige af det politiske system i det pågældende land. Du tilgår opgaverne analytisk og systematisk og forstår, at løbende kundekontakt og opfølgning kombineret med et meget højt serviceniveau er afgørende for succes. Godt købmandsskab og erfaring med teknisk salg på projektmarkedet udenfor Danmark er en forudsætning i denne stilling.

Humør og en frisk og uformel tilgang til kollegaer og dagligdagen er et væsentligt parameter for at trives i virksomheden. Vi arbejder tæt sammen i en kultur, hvor der er respekt om alle funktioner og personer, og hvor vi værdsætter forskellighed og troværdighed. Vi forventer, at du ligesom resten af dine kommende kollegaer, er klar til at give en hånd med, når behovet opstår - også når det ikke lige er indenfor ens eget fagområde.

Vi arbejder under strenge sikkerhedskrav, så alle i organisationen er sikkerhedsgodkendt af forsvaret og har ren straffeattest, hvilket naturligvis også er et krav til dig.

Scanfiber tilbyder

En selvstændig stilling, hvor du får stor indflydelse på opgaverne og fremtiden for virksomheden. Ordrebeholdningen er meget stor og fremtiden ser rigtig lys ud. Løn pakken aftales individuelt og indeholder fast løn, pensions- og sundhedsordning.

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.

Logo:

[SCANFIBER kort-logo-cmyk.jpg](#)

Frist:

Område / Area:

Region Nordjylland

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

Scanfiber Composites A/S

Arbejdssted / Workplace:

Scanfiber Composites A/S

Stillingen er / the position is :

Besat / filled