

# Sales Manager - hydraulisk værktøj

Vi oplever stor vækst og efterspørgsel efter vores unikke hydrauliske værktøj og udvider derfor nu vores salgsafdeling med en erfaren Sales Manager. 95% af vores salg eksporteres, og vi har lagt en klar vækststrategi og defineret en række indsatsområder på udvalgte produktområder og markeder i Europa og Nordamerika.

**Vi har brug for din erfaring med salg og især eksportsalg igennem forhandlere.**

Stillingen som Sales Manager indebærer ca. 60 rejsedage til primært Nordamerika og udvalgte europæiske lande. Vores kunder er typisk forhandlere af værktøj og maskiner til entreprenører såvel på land som under vand. Kunderne forventer en hands-on tilgang, hvor sikkerhedssko og praktisk arbejdstøj er den rette påklædning, når du deltager i produktpræsentation og træning ude hos kunderne.

Strategien og retningen ligger fast, så vi søger dig, der kan føre den ud i livet. Vi regner med, at du igennem godt købmandsskab og relations-skabende arbejde med kunderne er et stærkt bidrag til, at vi kan nå vores mål. Vi er et mindre, men meget erfarent team i Støvring, der altid er klar til at understøtte dit arbejde, ligesom vi regner med, at du bidrager med din erfaring og viden til, at hele teamet får succes.

Din store kommercielle erfaring med eksportsalg og din drivkraft og energi sikrer, at du får nye forhandlere i folden samtidigt med, at vi udbygger samarbejdet med vores nuværende forhandlere. Det gør du gennem grundig forberedelse, opsøgende arbejde og nysgerrighed. Som Martin Møller, der er direktør i Hycon formulerer det: "Vi har brug for kommercielt firhjulstræk".

Du sikrer også, at der laves markedsførings- og salgsaktiviteter i samarbejde med forhandlerne. Sambesøg hos slutkunder, produkttræning, uddannelse, markedsanalyse og marketingaktiviteter er nogle af de greb, du forstår at bringe i spil, så vores forhandlere er klædt bedst muligt på til at sælge vores løsninger.

## Din Profil

Det er et krav, at du har stor erfaring med eksportsalg og har fuld support fra hjemmefronten til at være på rejse ca. 60 dage pr år. Du forstår at opdyrke nye kundemuligheder og har stort fokus på vækstmuligheder - dels overfor nye kunder og dels ved at udvikle vores eksisterende forhandlere. Proaktivitet er med andre ord en egenskab, vi vægter meget højt.

Du er stærk i at bygge relationer og sikre et langsigtet samarbejde, så vi med rette kan betegne vores kunder som partnere. Det opnås kun, når begge parter kan se resultatet. Med andre ord - godt købmandsskab og sund fornuft er i højsædet. Godt humør, gode analytiske evner og en stærk formidlingsevne er ligeledes afgørende for at få succes i stillingen. Du lytter, spørger ind og finder en løsning sammen med kunden.

Det vil være en fordel, at du har erfaring med salg af maskiner, udstyr, værktøj, pumper etc. igennem forhandlere internationalt, men vi er åbne for anden baggrund, hvis du i øvrigt har en god teknisk forståelse og international erfaring. Vi har et stærkt teknisk team i Støvring, der hjælper dig. Du er naturligvis flydende på engelsk mundtligt og skriftligt.

## Hycon tilbyder:

En nyoprettet stilling, hvor du får stor indflydelse på virksomhedens fremdrift. Omgangstonen er uformel og kendetegnet ved, at alle hjælper alle. Vi holder til i rigtigt gode rammer i Støvring, og vi regner med, at du bor i fornuftig køreafstand herfra, så du kan være på kontoret en del af den tid, du ikke er på rejser.

Lønpakken er god og indeholder fast løn, bonusordning, pension, sundhedsforsikring og 6 ugers ferie.

## Om Hycon

Hycon A/S ligger i Støvring syd for Aalborg lige ud til E45. Virksomheden blev stiftet i 2002 og udvikler, producerer og sælger hydraulisk håndholdt værktøj bestående af en række af powerpacks som drivkilde til et bredt udvalg af værktøjer som hamre, save, kernebor, pæledriver, pumper m.v. Virksomheden bygger således på en lang tradition og viden om hydraulik.

Hycon A/S har solgt mere end 40.000 værktøjer i mere end 60 lande i hele verden, og er især kendt for at produkterne har både høj effektivitet og høj kvalitet. Dette er to meget vigtige egenskaber for de professionelle brugere af håndværktøj. Blandt kunderne findes især bore- og skærespecialister, erhvervsdykkere, entreprenører samt redningstjenester.

Hos os bliver du mødt af en uformel omgangstone, humor og 20 kolleger, der både er ambitiøse og lægger vægt på at hjælpe hinanden med at nå virksomhedens mål. Vi er optaget af, at det skal være rart at gå på arbejde, og vi giver stor frihed og indflydelse under ansvar. Vi sætter pris på gode ideer, og er hurtige til at eksekvere på ideerne.

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.

**Se mere om Hycon på [www.hycontools.com](http://www.hycontools.com). I videoen kan du se lidt mere om Hycon.**

Logo:

[HYCON Logo\\_RGB.png](#)

Frist:

Område / Area:

Region Nordjylland, Region Midtjylland

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

Hycon A/S

Arbejdssted / Workplace:

Hycon A/S

Stillingen er / the position is :

Besat / filled