

Sales Manager til Vind segmentet

Vi tilbyder dig

Har du ambition om, at være med til at skabe en vækstsucces indenfor Vind segmentet, herunder specialløsninger og service til offshore Wind?

Trives du med en stærk kommerciel rolle, hvor du dyrker dit eksisterende netværk i branchen og opdyrker nye kontakter? Er du motiveret for at komme ind i en vækstvirksomhed og vise resultater? Så er det måske noget for dig at blive Sales Manager hos SH Group?

SH Group A/S omsætter for et trecifret millionbeløb og har ambitioner om meget mere.

Vi leverer kundetilpassede håndteringsløsninger og serviceløsninger indenfor mekanik, hydraulik og el/automation til hele verden, og har en voksende kundekreds, der omfatter de største virksomheder indenfor Vindsektoren. Nu ønsker vi, at sætte turbo på vores afsætning gennem ansættelsen af en Sales Manager, som får mulighed for en hverdag med stor afveksling i et ambitiøst og uformelt miljø.

Som Sales Manager bliver du en nøgleperson i vores salgsteam. Din primære opgave bliver, at sælge SH Groups kundetilpassede løsninger herunder også serviceprojekter, gennem en kontinuerlig kontakt til kunderne.

Du skal primært opdyrke nye kunder, og sikre at SH Group er kendt blandt beslutningstagerne i Vindsegmentet. Du bliver en af nøglepersonerne i at vi når vores mål, og derfor skal du være konkurrenceminded og have et højt drive, samtidig med at du er en god kollega.

Lidt om dig som person

Din drivkraft er at nå ambitiøse salgs mål gennem en vedholdende og proaktiv indsats. Du kender til og kan gennemskue købsprocesserne i markedet, og kan sørge for, at få SH Group positioneret optimalt ift. at blive valgt af beslutningstagerne hos kunderne. Du begår dig ubesværet på alle niveauer hos vore kunder, og kan gå i teknisk dialog med kunderne.

Du arbejder selvstændig, trives med at være ude hos kunderne og kan holde styr på dine opgaver. Du har et godt netværk og forstår at være diplomatisk, samtidig med at du holder fokus på dine resultatmål.

Som person er du i besiddelse af en faglig stolthed og vindermentalitet, som får dig til at yde det ekstra der skal til, for at levere det absolut bedste resultat. Det er et "must", at du er troværdig, og at du har en god situationsfornemmelse.

Med SH Groups innovative produkt portefølje og service set-up får du mulighed for at gå til marked med de helt rigtige løsninger og en organisation, der bakker dig 100% op både teknisk og kommercielt.

Du trives i et bredt samarbejde med salgsledelsen, teknikere, hydraulikere, projektledere og resten af virksomheden i din hverdag.

Dine arbejdsopgaver bliver bl.a.

- Opdyrke salg i Vindsegmentet hos nye kunder globalt
- Udvikle og skabe mersalg hos eksisterende kunder i Danmark og globalt
- Forhandle kontrakter direkte med kunder, selvstændigt, og i samarbejde med kolleger
- Overvåge markeder, kunders - og konkurrenters udvikling
- Registrere kundekontakter og projekter i fælles databaser
- Andre marketing- og salgsrelaterede opgaver i samarbejde med kolleger
- 40+ rejsedage årligt

Vores forventninger til dig er bl.a.

- Relevant uddannelse/erfaringer
- Erfaring og branchekendskab med teknisk salg til vind industrien er et krav
- Du kan fremvise dokumenterbare salgsresultater
- Kommerciel videreuddannelse eller kurser er en fordel
- Høj grad af faglige ambitioner og stolthed
- Resultatorienteret, du arbejder struktureret følger proaktivt op og lukker ordrer
- Troværdig udstråling og god situationsfornemmelse
- Hurtigt agerende og vedholdende ift. de lange projekter
- Magter både det overordnede og det detaljerede
- Gode kommunikationsevner internt og eksternt
- God til at fastholde relationer med kolleger og kunder
- Dansk og engelsk i skrift og tale på højt niveau – også gerne tysk
- Bruger af MS Office: Word, Excel, PowerPoint

Lønnen forhandles individuelt på et niveau, der matcher stillingens krav og dine kvalifikationer.

For yderligere oplysninger og en umiddelbar vurdering af din profil. Kontakt vores HR Partner Per Schorling hos Proces Support A/S, på telefon 2332 5825.

Ansøgning til " Sales Manager" – SH Group Wind", Sendes til vores HR Partner Per Schorling hos Proces Support A/S - ps@processupport.dk

Ansøgningsfrist – bemærk!

Vi indkalder til samtale løbende, og besætter stillingen, når vi har fundet den rette. Så skynd dig at søge, hvis du er interesseret.

Alle ansøgninger behandles naturligvis 100% fortroligt!