



Jeg er stolt af at arbejde hos C.C.JENSEN!

Igennem snart 60 år har vores hoveder og hænder gjort os til markedsledende indenfor effektiv oliefiltrering. Sammen med mine kolleger på 6 kontinenter samarbejder vi med de førende udstyrsproducenter indenfor vind-, marine-, mine- og kraftværkssektoren. Vi har travlt i vores vind afdeling, hvor vores filtre er installeret på 50% af alle verdens vindmøller. Samtidig viser vores nye strategiplan, at fremtiden bliver endnu sjovere...

... derfor søger vi en

KEY ACCOUNT MANAGER

Internationalt, teknisk konceptsalg til vindmølleindustrien

Unik og
markedsførende
filtrerings-
teknologi

Jobbet

Med udgangspunkt fra virksomhedens hovedsæde i Svendborg, vil du, med reference til salgsledelsen og i tæt samarbejde med et kompetent bagland, blive ansvarlig for det opsøgende og vedligeholdende salg af et unikt koncept indenfor oliefiltrering til vindmøllebranchen World Wide. Konceptet afsættes til de ledende producenter af møller, men indgår også i stor udstrækning i vedligehold og renoveringsopgaver på eftermarkedet. Potentialet er således uendeligt stort. Ofte vil cost-benefit-analyser og en aktiv dialog med kunden omkring tekniske løsninger, tilbagebetalingstider og driftsøkonomi være et afgørende fundament for et godt salg og – meget vigtigt – en langvarig kunderelation. At du samtidig kan udarbejde en målrettet Key Account salgsstrategi, der efterfølgende bliver omsat til konkret handling, tages som en selvfølge.

Kvalifikationer

Du er en resultatorienteret og karismatisk salgsprofil, med international salgserfaring indenfor teknisk salg, BtB og gerne inden for vindmøllebranchen. Imidlertid er det afgørende, at du har et særdeles godt teknisk fundament. Som person er du motiverende og engageret, og du har bl.a. opnået salgssucces via gennemslagskraft, overblik og vedholdenhed. Ligeledes er gode forhandlingssevner, god økonomisk forståelse og ikke mindst styrke til at etablere og vedligeholde langsigtede kunderelationer absolutte forudsætninger for succes. Du behersker engelsk på forhandlingsniveau. Du skal forvente en årlig rejseaktivitet på ca. 25 til 50 dage.

Du tilbydes

Kan du både gennemføre opsøgende og vedligeholdende salg, og samtidig skabe et tæt partnerskab med dine kunder, har du muligheden for at skabe dig en stærk jobmæssig platform i en markedsledende virksomhed. Du bliver en del af et uformelt miljø, der er kendetegnet ved "frihed under ansvar" og professionalisme samt et stærkt bagland, der kan støtte dig i din markedsbearbejdning. Løn- og ansættelsesvilkår forhandles individuelt.

Er dette en udfordring for dig, så send din ansøgning mærket **01.02.87** til stilling@eandersen.dk snarest muligt, idet **Erwin Andersen A/S** varetager rekrutteringsprocessen for os.

Alle henvendelser behandles naturligvis fortroligt.

11.03.2011



Clean Oil - Bright Ideas

C.C.JENSEN A/S • www.cjc.dk

