

Er du 100 meter mester i teknisk salg?

- Trives du i jagten på nye kunder og komplekse tekniske dialoger?
- Kan du navigere i ”det lange salg” – og samtidig få lukket aftaler?
- Og har du evnen til at fastholde og udvikle eksisterende kunder?

Elektro-Isola søger en teknisk stærk ekstern sælger, som kan være med til at udvikle vores forretning gennem langvarige kunderelationer og professionel teknisk rådgivning.

Jobbet

Din fornemste opgave er at vinde nye kunder og udvikle forretningen hos udvalgte eksisterende kunder. Du kommer til at arbejde målrettet med vores pipeline, kvalificeret behovsafdækning og gode leads fra Marketing – udover de leads du selv opdyrker i markedet.

Vi arbejder med en værdibaseret tilgang til salg – og du bliver her en vigtig sparringspartner for vores kunder og hjælper dem med at finde de rette løsninger inden for vores brede produkt- og løsningsområde.

Dine opgaver

Som teknisk sælger, vil du have opgaver, der dækker både nye, potentielle kunder – og vores bestående kunder. De vil som udgangspunkt omfatte:

- Identificering af – og kontakt til – nye kunder (OEM’er, systemleverandører og slutproducenter) i ind- og udland
- Opbygning og udvikling af eksisterende kunder på både det danske og internationale marked
- Afdækning af kundernes behov og professionel rådgivning om vores produkter og tekniske løsninger til kunder
- Kundebesøg og præsentationer af tekniske løsninger over for både eksisterende kunder og potentielle kunder
- Samarbejde med marketing omkring leads og fokuserede kampagner mod udvalgte kunder
- Samarbejde med kollegerne i Internt salg om tilbud og ordrebehandling, leveringstider og løbende opfølgning ved ændringer/forsinkelser.

Vi anvender CRM-system til planlægning, dokumentation af pipeline og opfølgning på salgsaktiviteter og kunderelationer. Herudover arbejder vi også med månedlig rapportering på pipeline og forecast – så det skal du også være med til at sikre.

Faglig baggrund

Du har en teknisk baggrund, f.eks. elektroingeniør, diplomingeniør, maskinmester eller en lignende.

Du har stor erfaring med teknisk salg og kunderådgivning fra en anden produktionsvirksomhed – meget gerne fra en ordreproducerende virksomhed.

Du mestrer hele salgsprocessen – fra du ser muligheden i markedet, til du kan tage ordren.

Din tekniske baggrund sikrer, at du kan læse en tegning og forstå tolerancekrav, så du kan vejlede kunden om den bedste løsning.

Du er dygtig til at kommunikere på alle niveauer – på både dansk, engelsk og gerne på tysk.

Om dig

Vi lægger vægt på, at du brænder for kunder og salgsopgaven – særligt det tekniske salg – og du tilgår kunderne med naturlig nysgerrighed, udfordrer og skaber tydelig værdi.

Du arbejder selvstændigt og struktureret og motiveres af at skabe resultater og kan drive opgaver i mål. Her vil du fremad, men holder fokus og fremdrift – også i lange og komplekse salgsprocesser.

Du skal være stærk til at skabe relationer, vække tillid og have stor teknisk viden, som du er klar til at dele ud af. Herudover skal du kunne arbejde med en vis fleksibilitet ift. rejsedage, kundebesøg, deltagelse på messe mm.

Vi samarbejder på tværs i Elektro-Isola, så du skal have fokus på at involvere relevante afdelinger og kolleger, når det er nødvendigt – og herigennem bidrage til et godt arbejdsmiljø i hele virksomheden.

Vi tilbyder dig

En god lønpakke bestående af fast løn, fri bil, en fordelagtig pensionsordning, fritvalgskonto og sundhedsforsikring.

Vi sørger for en grundig oplæring i vores produkter og arbejdsprocesser i produktionen, så du er klædt på til at møde markedet.

Derudover får du et spændende og udviklende job i en velrenommeret virksomhed med en solid produktportefølje. Du kommer til en virksomhed med en stærk holdånd, der er i gang med en ambitiøs vækstrejse, hvor du bliver en del af vores Salgsafdeling, med reference til CCO, Hans Løve.

Der er højt til loftet, store ambitioner og et højt humør – og vi ligger tæt på motorvejen ved Vejle S-afkørslen – hvor det er nemt at pendle til.

Yderligere information

Har du spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte ekstern HR-partner, Birgitte Krogh, på telefon 4142 3003 eller CCO, Hans Løve, på telefon 4070 1937. Du kan også læse mere om os på www.elektro-isola.dk.

Upload din ansøgning og dit CV allerede i dag. Vi holder samtaler løbende og er klar til at tage imod dig snarest muligt, men vi venter også gerne på den helt rigtige kandidat.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Om Elektro-Isola

Elektro-Isola A/S blev etableret i Vejle i 1921, og vi har i over 100 år udviklet, fremstillet og forædlet nogle af verdens bedste tekniske kompositmaterialer til blandt andet elektrotekniske og mekaniske formål.

I dag er vores færdige komponenter derfor en afgørende del af maskineriet i blandt andet vindmøller, transformatorer, hospitalsscannere, luft- og rumfartsindustrien, partikelacceleratorer, e-mobilitet og andre højteknologiske funktioner i det globale samfund.

Vi har som en af de første 50 virksomheder i Danmark tilsluttet os Science Based Target initiative (SBTi). Det betyder, at vi er forpligtet til at reducere virksomhedens CO₂-udledning med min. 50 % frem mod 2030.

Vores domicil ligger i Vejle, tæt ved motorvejen, og vi beskæftiger i dag ca. 150 medarbejdere.