

# Key Account Manager – teknisk salg og kundepleje

## - med mulighed for at tage næste skridt op af karrierestigen

*Vi søger en ambitiøs og tillidsskabende teknisk salgsprofil med erfaring inden for salg B2B, som har ambitioner om at blive salgschef i løbet af 1-2 år, hvor vores nuværende salgschef giver stafetten videre.*

MAT Dania er et moderne jernstøberi med hovedsæde i Aars og maskinfabrik i Polen. Vi leverer til førende kunder inden for segmenterne hydraulik, arbejdskøretøjer og maskinkomponenter. Vores effektive produktions set-up er baseret på automatiserede støbelinjer og hovedparten af vores producerede emner eksporteres.

Ca. 320 medarbejdere, heraf 220 i DK, bidrager dagligt til at indfri vores mål om høj kvalitet og tilfredse kunder.

Vi søger dig, der brænder for og kan navigere i et teknisk og kommercielt miljø, hvor du kommer til at arbejde tæt sammen med ledelsen om den forretningsmæssige udvikling og med ingeniører, produktion og kvalitet om de tekniske kundeløsninger.

Dine primære ansvarsområder vil være:

**Key Account Management** med ansvar for at videreudvikle og pleje vores skandinaviske og øvrige kunderelationer. Du vil få ansvaret for at fortsætte vores gode relation og professionelle samarbejde med flere af vores kunder, og over tid udvikle forretningen og skabe salg gennem teknisk projekt- og løsnings salg.

**Forretningsudvikling og nysalg**, hvor du gennem identifikation af markeds- og udviklingsbehov vurderer kunden og projekter i sammenhæng med målsætning og strategi. Du skal sammen med med det øvrige salgsteam eksekvere aktivitets- og salgsplaner.

**Den tætte relation** som totalansvarlig for kunderne med alt hvad det indebærer af aftaler omkring prissætning, tekniske løsninger, leveringsforhold og kvalitet. Hovedparten af vores omsætning er til kunder, som er kendetegnet ved at de er en del af større internationale koncerner.

Du får store frihedsgrader til at tilrettelægge dit arbejde og får dygtige og erfarne kolleger omkring dig. For at opnå succes i stillingen, skal du være i stand til at opnå en tilstrækkelig forståelse for produkter og processer, så du fremstår troværdig og professionel over for nuværende og potentielle kunder.

Du bliver en del af salgsteamet, som pt. ud over dig og en yderligere Key Account Manager består af Intern salg og Customer service. For bedst mulig introduktion og oplæring vil det tværfaglige samarbejde med vores tekniske afdeling blive prioriteret og en del af din arbejdstid vil allokeres hertil.

Din base bliver på kontoret i Aars, men du skal forvente 30-40 rejsedage årligt.

Vi har ambitioner om, at du i løbet af de næste par år er blevet klædt så godt på teknisk og forretningsmæssigt, at du kan overtage ansvaret som salgschef, når vores nuværende salgschef har planer om at give ledelsesansvaret videre.

## **Ambitiøs salgsprofil med teknisk flair**

Det er afgørende, at du har en relevant B2B salgsbaggrund og erfaring med salg til internationale selskaber. Du har ligeledes en teknisk uddannelse bag dig og evt. erfaring fra stillinger som Export Engineer, Area Sales Manager, Key Account Manager.

Vi forventer, at du har erfaring med løsnings salg og formår at sætte dig ind i tekniske forhold således, at du på sigt ud fra kundens behov kan diskutere og fremhæve de fordele, som produkterne og et forretnings samarbejde med MAT Dania vil give.

Du har naturligvis interesse i og gerne erfaring med ledelse af et salgsteam. Du tænker udvikling og muligheder, og din personlighed og ageren afspejler en leder, som under tilgangen frihed under ansvar sætter retning og mål og agerer sparringspartner.

Du er generelt talstærk, arbejder rutineret med IT og så er du kommunikativ stærk i skrift og tale på dansk og engelsk.

## **Interesseret?**

Vi har salgsmæssige vækstambitioner og er ambitiøse i vores krav til dig som ny kollega. Vi er også fleksible og nysgerrige på, hvad din erhvervsmæssige rygsæk indebærer, så matcher du ikke ovenstående 100%, hører vi gerne fra dig alligevel.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte salgschef Allan Troelsen tlf. nr. 3035 8568.