

Er du en stærk salgsprofil med gennemslagskraft, der kan skabe salg gennem rådgivning indenfor værktøj til spåntagning? Så glæder vi os meget til at høre fra dig ...

VARGUS Scandinavia søger en erfaren og ambitiøs brancheperson til at øge vores salg af skærende værktøjer til den spåntagende og metalforarbejdende industri i et salgsdistrikt, der dækker Midt-/Nordjylland med udgangspunkt fra din bopæl.

Vi tilbyder:

- En spændende stilling i en international virksomhed med styr på tingene.
- At du som struktureret, humørfyldt, initiativrig og selvstændig person indgår som holdspiller i et godt team.
- Optimale muligheder for udvikling i et dynamisk arbejdsmiljø, hvor åbenhed, arbejdsglæde og humor vægtes højt.
- Et job hvor du får stor indflydelse og mulighed for at præge virksomhedens udvikling.
- Et produktprogram, som ingen herhjemme kan matche, og som er blandt Skandinaviens førende værktøjer til den spåntagende, metalforarbejdende industri.
- At du overtager eksisterende kundebase og distrikt, som kan og skal videreudvikles.
- Produkttræning hos leverandører i ind- og udland.
- At du deltager i salgsfremmende aktiviteter som messer i ind- og udland og i tekniske kundeseminarer.
- En lønpakke som indebærer attraktiv fast løn, pensionsordning, firmabil, Ipad, telefon, bredbånd, pc mv. til hjemmekontor.

Vi forventer, at du:

- Har en teknisk/kommerciel baggrund med erfaring af teknisk salg og rådgivning heraf.
- Har en uddannelse som værktøjsmager, industritekniker (maskinarbejder) gerne suppleret med en mellemteknisk uddannelse.
- Er fleksibel og engageret og med et stort resultatorienteret drive kan genere nye salgs og - kundemuligheder med tætte relationer.
- Er en dygtig salgsprofil, der via teknisk rådgivning på højt niveau kan formidle tekniske løsninger og generere salg.
- At du mestrer optimering, test og indkøring af værktøjer, samt formidler forespørgsler til leverandører og følger dem helt til dørs.
- Forstår at anvende produkttegenskaber og økonomisk argumentation i salgsarbejdet.
- Mundtligt og skriftlig kan kommunikere ubesværet på flere niveauer med både maskinoperatøren og fabrikschefen.
- At budgettering med løbende salgsopfølgning og – rapportering er en naturlig del af dit salgsarbejde
- Er naturlig bruger af IT som arbejdsredskab, og Windows Office pakken er et integreret værktøj i din dagligdag.
- Behersker engelsk i skrift og tale, samt gerne tysk.

Ansøgning og tiltrædelse:

Ansøgninger vurderes løbende. Tiltrædelse efter nærmere aftale.

Yderligere informationer:

Du er velkommen til at kontakte Carsten Tovborg på mobil: +45 4020 7783

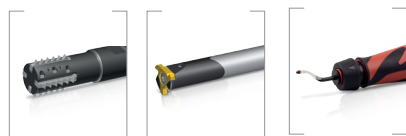
Ansøgningen sendes til:

VARGUS Scandinavia a/s

Att.: Carsten Tovborg, Adm. direktør

Danmarksvej 28, DK-8660 Skanderborg

E-mail: CarstenT@vargus.dk



VARGUS Scandinavia a/s er NEUMO-Ehrenberg-koncernens danske og nordiske forhandler af skærende værktøjer. NEUMO Ehrenberg Group er en af Europas største privatejede producenter og distributører af rustfri stål og værktøjer til den spåntagende, metalforarbejdende industri, grundlagt i Tyskland 1947 af Henry J. Ehrenberg, som Neue Molkereitechnik GmbH, og leverede i starten smedet rustfri stål til mejeriindustrien. Ehrenberg ændrede selskabets navn til NEUMO, og flere selskaber blev indarbejdet i de følgende år, og dannede tilsammen NEUMO-Ehrenberg Group. I dag beskæftiger gruppen mere end 1.700 medarbejdere på verdensplan. Gruppens virksomheder opererer i dag indenfor tre kerneområder: Værktøjer, rustfrit stål og Flow Technology. Ud over direkte salg og produktion, er koncernen repræsenteret gennem et veludbygget net af distributører i mere end 40 lande.

Læs mere om VARGUS på www.vargus.dk