



Metal Work Danmark A/S

Korskildelund 1

2670 Greve

Denmark

Tel. (+45) 70 22 23 11

Fax (+45) 70 22 27 59

metalwork@metalwork.dk

www.metalwork.dk

A/S reg. nr. 152.900

CVR-nr. DK10168740

BNP Paribas:

DKK: 8149-1010166014

EUR: 8149-1010166022

IBAN/DKK: DK8281491010166014

IBAN/EUR: DK6081491010166022

SWIFT/BIC: FTSBDDKK



Distriktschef/Key Account Manager

Udadvendt, engageret og selvmotiverende person med en god teknisk indsigt

Virksomhedsbeskrivelse:

Metal Work Danmark A/S er en del af en verdensomspændende koncern med mere end 41 selskaber Worldwide, der er i kraftig vækst. Koncernen ønsker at følge markedets krav og trends og udvikler løbende nye produkter og strategier, der imødekommer markedets krav.

Der er i dag 15 ansatte tilknyttet kontoret i Danmark.

Stillingsbeskrivelse:

Du får ansvaret for salget af automationsløsninger til eksisterende og potentielle nye kunder beliggende på Sjælland. Du arbejder meget selvstændigt med udgangspunkt fra vores kontor i Greve. Du forventes at bo centralt i distriktet.

I opstartsfasen vil det i høj grad være eksisterende kunder du besøger, men det forventes, at du rimelig hurtigt også fokuserer på det store potentiale af spændende nye kundeemner, som er beliggende i distriktet. Fremadrettet forventes det, at fordelingen af din tid på nye og eksisterende kunder er 50/50.

Kunderne, du besøger, er både OEM kunder og slutbrugere inden for stort set alle industrier. Du får derfor en bred kontaktflade til både indkøbere, produktionsschefer, værkførere, ejerledere m.v. og skal derfor være indstillet på, at din dialog med kunden foregår på alle niveauer, både hvad angår det tekniske og det kommercielle.

Det forventes, at du selv udarbejder oplæg til dine tilbud, men kan også få hjælp til de mere administrative og tekniske opgaver fra backup funktionen, der sidder på hovedkontoret i Greve.

Du refererer til den administrerende direktør, som du løbende har telefonisk kontakt til, men du forventes at være meget selvmotiverende og selvstændigt arbejdende.

Egenskaber:

Stillingen stiller store krav til dine evner til selv at planlægge din tid samt dine evner til at skabe salg. Du er derfor en initiativtagende, selvmotiverende og engageret person, der kan bevare gejsten, og som sætter en ære i at vise resultater.

Er du - med andre ord - en dynamisk, salgsorienteret, vedholdende og resultatorienteret person, er stillingen lige noget for dig.

Uddannelse:

Det er en meget stor fordel, hvis du har en teknisk uddannelse.

Erhvervserfaring:

Du har erfaring fra lignende stilling, hvor du haft ansvaret for salget af tekniske komponenter og løsninger.

Sprogkundskaber / IT:

Du behersker engelsk i skrift og tale og er vant til at arbejde med IT.

**Metal Work Danmark A/S**

Korskildelund 1
2670 Greve
Denmark

Tel. (+45) 70 22 23 11
Fax (+45) 70 22 27 59
metalwork@metalwork.dk
www.metalwork.dk
A/S reg. nr. 152.900
CVR-nr. DK10168740

BNP Paribas:
DKK: 8149-1010166014
EUR: 8149-1010166022
IBAN/DKK: DK8281491010166014
IBAN/EUR: DK6081491010166022
SWIFT/BIC: FTSBDK33

**Løn:**

Du får en god fast løn, der modsvarer dine kvalifikationer, samt pensions- og bonusordning, bil, mobiltelefon og hjemmearbejdsplads.

Du tilbydes:

At blive en del af en succesfuld virksomhed, som er i god vækst, hvor du får en meget selvstændig stilling med gode muligheder for at skabe resultater.

Arbejdssted:

Sjælland.

Sådan ansøger du:

Ansøgningsprocessen foregår i samarbejde med en rekrutteringsvirksomhed, du bedes derfor sende din ansøgning til gitte@metalwork.dk

Husk at mærke din ansøgning og CV " Distriktschef/2016"