

Technical Sales Manager



Global leverandør til det maritime søger en salgsansvarlig teknisk sælger til vores salgsteam i Danmark.

NAVADAN A/S søger en teknisk stærk salgsprofil som, med udgangspunkt i vores distributionsaftaler, kan realisere et væsentligt vækstpotentiale. Du er indstillet på at arbejde i en virksomhed hvor vi lader os udfordre og udvikle af kundernes behov. Din opgave er basalt set at sikre, at Navadan øger teknisk salg til den maritime sektor. Herunder skal du sikre, at vores løsninger understøtter kundens indtjening gennem professionel og løsningsorienteret rådgivning.

NAVADAN A/S er i dag en global leverandør af udstyr og kemikalier indenfor tørlast- og tankskibs-segmentet. Virksomheden har været igennem en strategiproces og er generelt i gang med at realisere et stort vækstpotentiale. I en nyoprettet stilling som salgsansvarlig teknisk sælger får du, i tæt samarbejde med kolleger, en både strategisk og praktisk rolle i at realiserer dette potentiale specielt indenfor teknisk salg.

Den ideelle kandidat har allerede erfaring som teknisk sælger, gerne til den maritime sektor. Supplerende yderligere erfaring fra det maritime vil være en fordel. Du har et godt netværk og bruger det aktivt til at bringe Navadan i front på teknisk salg. Du forstår vigtigheden af værdiskabelse hos kunderne og har samtidig øje for vækstmuligheder og rentabilitet for Navadan. Du behersker dansk og engelsk på forretningsniveau.

- Du kan arbejde såvel strategisk som operationelt med teknisk salg og kundekontakt.
- Du skal opbygge og vedligeholde en kundebase for teknisk salg.
- Du er produktansvarlig for vores distributionsaftaler, herunder pt. Deep Trekker, Graco, Trelawny og Sepcotech.
- Du rådgiver vores kunder om mulighederne med disse produkter, evt. i samarbejde med producenterne.
- Du bidrager i tværgående teams i forbindelse med den fortsatte udvikling af Navadan.

Dine muligheder: NAVADAN A/S er i gang med en ambitiøs vækststrategi der allerede har påviselige resultater. Du vil i stillingen have yderst kvalificerede kollegaer til professionel sparring. Navadan's nuværende vækst åbner muligheder for den ambitiøse kandidat. Se mere på www.Navadan.com

Praktisk

Send snarest din ansøgning til Peter Krogh (CEO/ejer) på e-mail: pk@navadan.com (mobil: 5049 4586)

Vi holder løbende samtaler og stillingen er med startdato snarest muligt.

Din primære arbejdsplads er på vores nyindrettede kontor i Taastrup og der må forventes 4-5 ugers årlige rejsedage.