

Epoke GROUP søger Area Sales Manager

Vil du være med til at styrke og udvikle salget af Epoke-maskiner i Europa?

Den nye Area Sales Manager skal sikre en fortsat positiv udvikling af markedsposition og omsætning af Epokes høj kvalitetsprodukter.

Stillingen er central i den internationale salgsafdeling. Du kommer til at arbejde med et af verdens stærkeste brands inden for glatfø-

bekæmpelse og vejvedligeholdelse. Du får base på vores hovedadresse i Vejen, hvor du bliver en del af et stærkt team.

Du får ansvar for salgsaktiviteterne på udvalgte markeder med ansvar for udvikling og vedligeholdelse af importører og forhandlere.

Dine primære arbejdsopgaver:

- Proaktivt opsøgende salg til nye og eksisterende forhandlere/importører.
- At sikre tilbagemeldinger og rapportering fra markederne.
- Sambesøg med forhandlere/importører hos slutkunder.
- Støtte forhandlere/importører i tender, lokale udstillinger og demo aktiviteter.
- Vurdering af kunde- og markeds potentiale.

Faglige kompetencer:

Du tager denne udfordrende opgave på dig, herunder:

- At igangsætte aktiviteter og tænke forretningsorienteret.
- At levere resultater og imødekomme kundeforventninger.
- At samarbejde professionelt såvel internt som eksternt.
- At præsentere og formidle information på en troværdig og overbevisende måde.

Personlige egenskaber:

Du har flere års solid erfaring med internationalt salg af tekniske produkter. Du har et godt forretnings-/markeds kendskab til branchen eller en associeret branche. Du formår at arbejde med salg på et operationelt, taktisk og strategisk niveau:

- Du er proaktiv og resultatdrevet og arbejder vedholdende og struktureret.
- Du har gennem en årrække arbejdet med teknisk salg og har erfaring med salg gennem forhandlere og importører.
- Teknisk velfunderet med en passende uddannelsesmæssig baggrund.
- Dydigt til at opbygge langvarige kunderelationer og opfattes serviceminded af kunder og kolleger.
- Erfaring med Office-pakken og generelt godt IT-kendskab.
- Anvender engelsk og gerne tysk på forhandlingsniveau.

Succeskriterier:

Ud over naturlige målsætninger for vækst forventes du at bidrage med:

- En kontinuerlig fremdrift på og udvikling af egne markeder såvel nye som eksisterende.
- Dokumentation via besøgsrapporter, CRM, pipeline, markedsaktiviteter og markedsvurderinger mv.

Vi tilbyder:

En bred kontaktflade i virksomheden, hvor du bliver en værdifuld sparringspartner. Mulighed for at skabe resultater, der kan flytte organisationen og dig selv både fagligt og personligt. Gode udviklingsmuligheder i takt med din resultatopnåelse. Yderligere informationer på www.epoke.dk.

Gage efter kvalifikationer, pensions- og sundhedsordning.

Ansættelse:

Din arbejdsplads bliver på hovedkontoret i Vejen og du skal være indstillet på ca. 60-80 rejsedage om året.

Tiltrædelse snarest muligt.

Har du spørgsmål til stillingen, ring til CCO Torben Ude Petersen på 24 20 99 11.

Ansøgning sendes til:

Payroll & HR Assistant Charlotte Reenberg, Mail: cr@epoke.dk

De tre brands Epoke, Snowline og Brodd udgør Epoke-koncernen, som beskæftiger i alt ca. 180 medarbejdere. Med hovedsæde i Vejen udvikler, producerer og markedsfører virksomheden fejmaskiner og udstyr til glatførebekæmpelse. 75% af produktionen eksporteres, og i glatføresegmentet er man blandt de førende på globalt plan. I Danmark foregår salget gennem egne sælgere og i udlandet gennem datterselskaber og 31 forhandlere.

Godt humør, fællesskab og frihed under ansvar er grundelementerne i samarbejdet i virksomheden.

<http://www.epoke.dk>

