



SystemTeknik A/S er en moderne nordjysk virksomhed, der beskæftiger sig med projektering og produktion af løsninger inden for styringsteknologi og effektfordeling, udvikling af software samt SRO- og SCADA-anlæg. Derudover sælger virksomheden automatikkomponenter og serviceydelser.

SystemTeknik A/S er en af Danmarks førende udbydere af tavleløsninger og har opnået sin stærke position ved til stadighed at holde fokus rettet mod et højt kvalitetsniveau i store projekter til krævende brancher såvel som mod opgaver for traditionelle industri- og OEM-kunder.

Selv om SystemTeknik A/S er lokalt forankret, har virksomheden hele verden som sin markedsplads. SystemTeknik A/S er en økonomisk solid virksomhed og ejes i dag af Jysk-Fynsk Kapital A/S og firmaets ledelse i fællesskab.

Læs mere på www.systemteknik.dk

Key Account Manager

Salgsorienteret tekniker til projektsalg og nøglekundeansvar

Som en af Danmarks førende udbydere af tavleløsninger i et marked, der er i vækst, ønsker System Teknik at styrke og udvikle sin position yderligere med ansættelsen af en salgsorienteret Key Account Manager, der motiveres af at bidrage til virksomhedens vækst og udvikling.

Opgaven

Som Key Account Manager får du en meget central stilling i en professionel serviceorganisation med ansvar for salg af virksomhedens tavleløsninger, key account management i Danmark og internationalt samt med totalansvar for enkeltstående projekter hos større slutkunder.

System Teknik har en allerede etableret god kundemasse, herunder tunge og toneangivende kunder. Som Key Account Manager skal du bidrage til at fastholde og udvikle System Tekniks position som en attraktiv og professionel partner hos virksomhedens største kunder i Danmark. Opgaven omfatter endvidere at generere dybde- og krydssalg på eksisterende kunder, såvel som at medvirke til nysalg hos relevante kundeemner. Du vil desuden blive involveret i messedeltagelse, budgetudarbejdelse, mødebooking og -afholdelse, udarbejdelse af tilbud, samt ajourføring af salgs- og pipelinerapporter.

System Teknik er en lokal partner med global tilgang og har hele verden som markedsplads. Det vil derfor også indgå i dit ansvarsområde at arbejde med større slutkunder internationalt, vedligeholde eksisterende kundebase og være med til at videreudvikle det internationale potentiale. Du kan i den forbindelse forvente, at der vil være en rejseaktivitet på 5-6 dage om måneden, fortrinsvis til Norge og Kina.

Som Key Account Manager vil du indgå i et team, som på den ene side arbejder særdeles selvstændigt og på den anden side indgår tværgangsmæssigt i forhold til det landsdækkende salgsteam. Med en central rolle i salgsorganisationen får du mulighed for at udvikle din karriere og præge såvel salget som den generelle udvikling i en ambitiøs virksomhed, der er seriøs og erfaren i markedet. Du refererer til salgs- og servicechefen og kommer til at arbejde ud fra eget hjemmekontor i trekantsområdet eller på Fyn.

Om dig

For at få succes i jobbet er det afgørende, at du har en solid teknisk indsigt og forståelse kombineret med nogle års erfaring med – og et naturlig flair for – salg. Du har sandsynligvis en uddannelsesmæssig baggrund som elektriker, automatikmekaniker, maskinmester, stærkstrømsingeniør eller lignende. Din salgserfaring har du både fra opsøgende som fra vedligeholdende salg, hvor du kan dokumentere gode resultater – gerne fra en løsningsorienteret virksomhed. Du kan begå dig på alle niveauer i en virksomhed og kommunikerer desuden erfarent på engelsk såvel mundtligt som skriftligt.

Som person er du kendetegnet ved et stort drive, din opsøgende stil i forhold til kunder og din evne til at følge et kundeemne helt til dørs og lukke salget. Du har drivet til selvstændigt at videreudvikle markedet. En udvikling, der skabes gennem en vedholdende bearbejdning af beslutningstagere, evnen til at finde de rette løsninger og evnen til at skabe langvarige relationer på en seriøs og professionel måde.

Det at gå forrest er dit varetegn, hvilket du underbygger med en empatisk og relationsskabende personlighed. Din indsigt og forståelsesramme gør, at du er hurtig til at sætte dig ind i givne problemstillinger, hvilket får kunden til at opleve dig som en værdifuld medspiller. Du er dynamisk, initiativrig og motiveres af at være i en mål- og resultatorienteret virksomhed præget af travlhed. Din arbejdsstil er primært præget af overblik, men du evner at dykke ned i detaljen, når det kræves. Du er handlekraftig og har en pragmatisk tilgang til opgaveløsningen.

Vi tilbyder

Vi tilbyder en udfordrende dagligdag i en spændende, erfaren og international virksomhed i vækst, der fokuserer på kvalitet og troværdighed. Som Key Account Manager får du stillet en bil til rådighed og tilbydes en god fast løn samt pensionsordning. Vi tilbyder endvidere:

- En stilling med høj selvstændighed og stor indflydelse på din egen arbejdsdag og resultater
- Et job i en virksomhed med korte kommandoveje, hvor der ikke er langt fra tanke til handling
- At arbejde med et unikt produktsortiment
- Muligheden for at udvikle din karriere og præge såvel salget som den generelle udvikling i en ambitiøs virksomhed

Ansættelse pr. 1. marts 2012 eller hurtigst muligt.

Ansøgningen

ULDBJERG håndterer rekrutteringsopgaven på vegne af SystemTeknik A/S, og du skal derfor sende din ansøgning via www.uldbjerg.net

Har du spørgsmål, er du meget velkommen til at kontakte Tomas Arnesen på +45 60 256 256.