Divisionssalgsansvarlig Silkeborg - Automation & Industriel IT

Kan du forene forretning, salg og automation - og omsætte kundernes behov til løsninger, der skaber målbar værdi?

Hos Au2mate søger vi en teknisk stærk salgsprofil med solid forretningsforståelse. Du får ansvaret for salget i vores division1 i Silkeborg og driver hele processen - fra den første kundedialog og behovsafdækning til løsningsdesign, kalkulation, forhandling og et gennemarbejdet tilbud.

Det er en rolle for dig, der både kan se kundens forretning, den kommercielle mulighed og den tekniske løsning.

En central rolle med ansvar for hele salgsprocessen

Med reference til markedsdirektøren får du salgsansvaret for vores division 1 i Silkeborg, der skal vækstes. Au2mate A/S udvikler og implementerer løsninger og produkter inden for automation og industriel IT til Food & Beverage-industrien i Danmark og internationalt.

Stillingen er en operationel og udførende salgsrolle. Du bliver divisionens kommercielle drivkraft og tager selv aktivt ansvar for kundekontakt, tilbud, opfølgning og salg. Samtidig arbejder du tæt sammen med vores automation engineers om at udvikle de rigtige løsninger.

Dine vigtigste opgaver

Du skal skabe nye forretningsmuligheder, udvikle stærke kunderelationer og sikre, at kundernes behov bliver omsat til teknisk og kommercielt attraktive løsninger.

Dine opgaver omfatter blandt andet:

- Opsøgende salg og udvikling af nye kunder
- Vedligeholdelse og videreudvikling af eksisterende kunderelationer
- Afdækning af kundernes behov, processer og forretningsmæssige mål
- Omsætning af behov til konkrete tekniske løsninger
- Udarbejdelse af løsningsforslag i tæt samarbejde med den tekniske direktør
- Kalkulation, tilbudsgivning og løbende opfølgning
- Præsentation af løsninger og forhandling med kunder
- Sikring af en professionel overgang fra salg til projektgennemførelse
- Deltagelse på messer, workshops og relevante salgsaktiviteter

Du forstår både kundens forretning og teknologien bag

Du har en stærk teknisk forståelse og en kommerciel tilgang. Du er nysgerrig på kundens forretning og kan identificere, hvor automation og industriel IT kan skabe reel værdi.

Vi forestiller os, at du:

- Har en teknisk baggrund som f.eks. ingeniør, maskinmester eller tilsvarende
- Har erfaring med salg af tekniske løsninger, gerne inden for automation eller industriel IT
- Har god forretningsforståelse og blik for kundens værdiskabelse
- Har erfaring med tilbudsgivning, kalkulation og projektbaseret salg
- Har kendskab til PLC-, SCADA- eller MES-systemer
- Arbejder selvstændigt, struktureret og målrettet
- Tager ejerskab for salgsprocessen og følger muligheder helt til dørs
- Trives i dialogen med både teknikere, indkøbere og beslutningstagere
- Kommunikerer overbevisende og har stærke forhandlingsevner
- Er indstillet på rejseaktivitet i Danmark og internationalt

Derfor skal du vælge Au2mate

Du får en synlig og indflydelsesrig rolle i en international virksomhed i vækst. Her bliver dine idéer hørt, beslutningsvejene er korte, og gode initiativer kan hurtigt omsættes til handling.

Vi tilbyder:

- Et udfordrende job med stort ansvar og reel indflydelse
- Et stærkt fagligt miljø med erfarne specialister
- Frihed under ansvar og mulighed for at præge divisionens salgsindsats
- En uformel omgangstone, hvor humor og godt kollegaskab værdsættes
- Attraktiv løn, der matcher dine kvalifikationer, pensionsordning og bonus

Stillingen har primært arbejdssted i Silkeborg.

Om Au2mate

Au2mate leverer automation og industriel IT til Food & Beverage-industrien samt beslægtede industrier i Danmark og internationalt. Vi udvikler løsninger baseret på førende platforme inden for PLC, SCADA og MES og har en stærk international tilstedeværelse.

Klar til at skabe forretning gennem stærke tekniske løsninger?

Send din motiverede ansøgning og dit CV til info@humanskills.dk.

Har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte Peter Schrøder fra Human Skills på telefon 61199916.