

Stærk salgsprofil søges til Daniatechs internationale vækstrejse!

På vegne af Daniatech søger Human Skills en Account Manager. Er du stærk i dialogen med professionelle beslutningstagere? Motiveres du af at skabe forretning gennem relationer, tillid og vedholdenhed? Og trives du i en rolle, der kombinerer opsøgende salg, partnersamarbejde og selvstændig eksekvering?

Så vil vi meget gerne høre fra dig.

Vi er en international B2B-virksomhed i stærk vækst, som søger en ambitiøs og resultatorienteret salgsprofil. Du får ansvaret for at udvikle nye kunderelationer samt opbygge, drive og vedligeholde samarbejdet med agenter og systemintegratorer - fra planlægning til opfølgning.

Dine ansvarsområder

- Opsøgende B2B-salg og leadgenerering
- Dialog med beslutningstagere - fra ledelsesniveau til tekniske specialister
- Kvalificering af leads og afdækning af kundernes behov
- Selvstændig planlægning, prioritering og opfølgning på kvalificerede salgsaktiviteter
- Tæt samarbejde med interne teknologi- og fagspecialister
- Opbygning, udvikling og vedligeholdelse af relationer til agenter og systemintegratorer
- Løbende dialog og forretningsudvikling i partnernetværket

Dine kvalifikationer

- Du disponerer din tid effektivt og arbejder struktureret og disciplineret
- Du betragter ikke et "nej" som et endeligt svar, men som begyndelsen på en dialog
- Du har vedholdenheden og beslutsomheden til at drive langsigtede salgsprocesser
- Du har et stærkt vinderinstinkt og motiveres af fremdrift, ansvar og resultater
- Erfaring med B2B-salg, partner management eller kanalsalg er en fordel
- En teknisk baggrund er ikke nødvendig - du får støtte fra interne eksperter
- Din formelle uddannelsesbaggrund er ikke afgørende

Om Daniatech

Daniatech er en dansk teknologivirksomhed, der udvikler og leverer procesudstyr og komplette løsninger til den internationale fødevarerindustri.

Virksomhedens løsninger anvendes blandt andet inden for mejeri, plantebaserede produkter, ingredienser, saucer og andre flydende fødevarer. Daniatech samarbejder med kunder og partnere over hele verden, og en stor del af forretningen er international.

Den nye Account Manager bliver en del af en ambitiøs virksomhed med højt tempo, korte beslutningsveje og plads til initiativ. Her bliver den enkeltes indsats synlig, og der er reel mulighed for at påvirke virksomhedens salg og fortsatte udvikling.

Det tilbyder vi

- En central rolle i en international virksomhed i stærk vækst
- Ansvar for din egen salgspipeline og dine aktiviteter
- Frihed under ansvar
- Et ambitiøst og professionelt arbejdsmiljø med korte beslutningsveje
- Tæt samarbejde med ledelse og resten af organisationen
- Et uformelt arbejdsmiljø med korte beslutningsveje
- Gode muligheder for faglig og personlig udvikling
- Løn efter kvalifikationer og attraktive ansættelsesvilkår

Ansøgning

Har du lyst til at styrke Daniatechs internationale profil og bidrage til virksomhedens fortsatte vækst? Send din ansøgning og dit CV hurtigst muligt til info@humanskills.dk. Har du spørgsmål, så kontakt Peter Schrøder fra Human Skills på 61199916

Der afholdes samtaler løbende, og stillingen lukkes, når den rette kandidat er fundet.

Arbejdssted: Daniatech ApS, Ursusvej 3, 8464 Galten

Tiltrædelse: Hurtigst muligt eller efter aftale