

Account Manager

Industriel automation * Nordjylland

Alsidige udfordringer

Du får ansvaret for en række eksisterende kunder, hvor det bliver din opgave at sælge virksomhedens produkter og løsninger.

Dette indebærer, at du er i tæt dialog med flere dele af kundens organisation: Design-, konstruktions-, udviklings- og indkøbsafdelingerne, ligesom du også sikrer, at ledelsen bearbejdes.

Din tilgang er meget løsningsorienteret, med fokus på, hvad der giver teknisk og kommerciel værdi for kunden.

Du samarbejder med – og får support fra kompetente kolleger fra den lokale organisation og HQ.

Automationsbaggrund

Du har en baggrund inden for industriel automation, hvor der typisk er to indgange til denne stilling: ENTEN kommer du fra den tekniske side, hvor du har begyndt din karriere med "hands on" opgaver i industrien, senere suppleret med mere udadvendte opgaver -

ELLER du har god salgserfaring fra en af de professionelle leverandører i markedet.

Som person er du yderst troværdig og tillidvækkende, energisk og resultatorienteret.

Vores klient

tilbyder alsidige udfordringer hos en af de ambitiøse leverandører i markedet. Hertil kommer gode udviklingsmuligheder, ligesom lønpakken er konkurrencedygtig.

Du er velkommen til at kontakte partner John Wagner hos People Capital Partner, på telefon 30 24 24 09, hvis du ønsker yderligere informationer, inden du sender dit CV.

Send gerne dit CV til job@peoplecapital.dk. Vi behandler naturligvis alle henvendelse med diskretion.

Vores klient er det danske datterselskab i en international virksomhed inden for industriel automation.

Virksomheden har i Danmark en stærk position hos flere af de kendte maskinbyggere, hvor virksomhedens produkter indgår som en væsentlig del af løsningen.

Virksomheden har været igennem en refokusering på det danske marked, og er nu ved at styrke organisationen: