

Account Manager

El-teknisk baggrund * Midt-/Nordjylland

Alsidede udfordringer

Den kommende Account Manager får ansvaret for at vedligeholde og udbygge forretningen i distriktet.

Dette indebærer salg til eksisterende kunder, hvor det bliver opgaven at forankre positionen, og identificere nye forretningsområder ved at bearbejde nye afdelinger, introducere nye leverandører, præsentere nye løsninger og involvere leverandørerne i opgaverne hos kunden.

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.

El teknisk baggrund

Du har en baggrund inden for teknisk salg, hvor der typisk er to indgange til denne stilling:

ENTEN kommer du fra en leverandør til tavlebyggere, maskinbyggere, installatører eller tilsvarende, ELLER du har god salgserfaring med el-tekniske produkter og løsninger.

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

Markedsleder

Vores klient tilbyder alsidede udfordringer, teknisk - og kommercielt, og der er rigtig gode udviklingsmuligheder.

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 en stor og kendt markedsleder inden for sit forretningsområde.

Virksomheden har en særdeles bred produktportefølje, og en stærk leveranceorganisation, der sikrer høj grad af tilgængelighed og servicegrad til kunderne.

Virksomheden arbejder tæt sammen med globale og lokale producenter af tekniske produkter og løsninger, og sikrer kunderne en kompetent rådgivning.

Til at fastholde og udbygge den nuværende position søges nu en kompetent Account Manager.