

Account Manager

Robotløsninger til landbrugssektoren

Improve work life

Du får det direkte salgsansvar for det danske marked, hvor du servicere eksisterende kunder, med upgrade muligheder, samt bearbejder potentielle nye kunder.

Du får støtte af HQ, marketing -, produkt - og teknologiorganisationen.

Herudover udvider du kendskabet til virksomhedens løsninger til rådgivere og andre interessenter inden for landbruget.

Du rapporterer til HQ og sikrer, at der er robust pipeline, der afspejler potentialet i markedet.

Ildsjæl / Entreprenør

Du har en salgsbaggrund, og en god teknisk ballast med erfaring fra salg til industrien eller landbruget.

Du har interesse for moderne teknologi, og denne begejstring smitter. Du kan drive mange salgsprojekter sideløbende og er god til at følge op.

Som person er du energisk, igangsættende og tillidsskabende.

Du kan begå dig på engelsk.

Mulighederne

Du får rigtig gode muligheder for at udvikle dig fagligt og personligt i denne stilling. Virksomheden er en af branchens førende, hvilket giver mange muligheder.

Hertil kommer naturligvis gode vilkår, der matcher stillingens krav.

Send gerne dit CV til job@peoplecapital.dk eller ring til partner John Wagner på telefon 30 24 24 09, hvis du har spørgsmål til stillingen.

Din henvendelse behandles naturligvis fortroligt.

Vores klient er en nordisk virksomhed, der udvikler, producerer og markedsfører robotløsninger til bl.a. landbrugssektoren. Virksomheden er førende inden for miljøvenlig og automatiseret rengøring, og er i kraftig vækst – og markedet har stort potentiale.

Virksomheden er godt repræsenteret på det danske marked gennem en samarbejdspartner, men nu ønsker man at styrke relationerne til kunderne gennem ansættelse af en engageret Account Manager, der med udgangspunkt i Jylland bearbejder det danske marked.