

Resultatorienteret projektleder/-sælger

Vores kunde er Mink-Bürsten ApS i Vissenbjerg på Fyn. Mink-Bürsten er en af Europas førende producenter af højt specialiserede børsteløsninger, der afsættes til et meget bredt spektrum af maskinproducenter og produktionsvirksomheder.

Mink-Bürsten har 350 ansatte på virksomheden i Göppingen i Tyskland.
I Vissenbjerg er der 5 ansatte, der servicerer kunder i Skandinavien og i Finland.

Mink-Bürsten har produceret børster siden 1845 og producerer hvert år millioner af børster og har over 200.000 varianter.
Se evt. mere på www.mink-buersten.com

———————————————

Mink-Bürsten ApS samarbejder med MatchMind om rekrutteringen, hvorfor alle ønsker om at drøfte mulighederne i jobbet besvares af markedschef Arne Lauritzen på telefon 39 420 122.

Send din ansøgning pr. e-mail til ala@matchmind.dk

Enhver henvendelse vil blive behandlet fortroligt.

Personprofil

Der stilles ingen krav om en bestemt uddannelse, men en uddannelse som maskinmester, smed, maskinarbejder eller montør kan være en fordel. Til gengæld er det et krav, at du har kendskab til maskiner og deres opbygning.

Du har desuden lyst til eksternt teknisk salg og har et solidt teknisk fundament. Du må gerne være teknisk nysgerrig, så du hurtigt kan sætte dig ind i kundernes problemstillinger og præsentere de rette løsninger.

Det er en stor fordel, hvis du har skandinavisk salgserfaring.

Du er meget service– og kundeminded, salgsorienteret og forhandlingsstærk. Det er endvidere et krav, at du er indlæringsvillig, kreativ, grundig, selvmotiverende og samarbejdsvillig.
Du skal kunne arbejde og trives i en lille virksomhed, ejet af en tysk koncern, hvor koncernsproget er tysk.

Du behersker dansk flydende samt tysk og engelsk på et højt samtaleniveau, og det er en fordel, hvis du kan tale og forstå norsk og svensk.

Du er hjemmevant i Word og Excel, og det er en fordel, at du har erfaring med Navision.

Jobprofil

Du er en fagligt stærk teknisk medarbejder, der dels kan gennemføre allerede aftalte projekter, men også selv, ved opsøgende salg i Danmark, Norge, Sverige og Finland, kan indgå aftaler om nye projekter.

Du skal udarbejde tilbud og følge op på disse samt gennemføre salget. Du er kundens sparringspartner i udviklingsfasen, og du får ansvaret for projekterne fra idé hos kunde til anlægget er installeret og taget i brug. Du skal derfor også indgå i et tæt samspil med produktionen på fabrikken i Tyskland.

Dine arbejdsopgaver bliver desuden at udvikle nye og eksisterende produkter, styre udviklingsprojekter samt besøge eksisterende og potentielle kunder og deltage i messeaktiviteter.

Du skal påregne ca. 50-60 rejsedage årligt.

Du vil få en grundig oplæring hos Mink-Bürsten i Vissenbjerg samt et par uger på virksomheden i Tyskland.

Der er store muligheder for selv at påvirke din hverdag, og Mink-Bürsten tilbyder en attraktiv løn og evt. firmabil.

REGION: Syd

LØN: Efter aftale

KONTAKT: Arne Lauritzen

STARTTIDSPUNKT: Efter aftale

SIDSTE ANSØGNINGSFRIST:
3. maj 2015

MatchMind er en landsdækkende vikar- og rekrutteringsvirksomhed, der tilbyder private/offentlige virksomheder vikarassistance, rekrutteringsløsninger og rådgivning i HR-spørgsmål.

Vi opererer indenfor et bredt felt af fag og brancher. Konstant kundefokus og proaktiv tilgang til opgaverne udgør MatchMinds strategiske platform. Det forpligter, stiller stærke krav og sikrer, at vores høje kvalitets- og serviceniveau fastholdes som et af de bedste i branchen.