

Sales Executive - struktur, relationer og salgsdrive

Vil du spille en central rolle i en salgsafdeling i udvikling, og hvor du er det naturlige bindeled i spændingsfeltet mellem kunde, BDM og project management.

Til to nyoprettede stillinger søger vi to **Sales Executives**, der kombinerer struktur og stærk kommunikation med et kommercielt mindset og god relations skabelse.

Selvom du ikke dagligt møder kunderne ansigt til ansigt, er din indsats altafgørende. Fra dit skrivebord er du virksomhedens stemme, strateg og problemløser, når du **griber forespørgslen, tager ansvaret** for at fuldføre salgsfasen sammen med BDM og **sikrer kvalitativ overdragelse** af projektet til project management.

Firma:
Seasight Solutions A/S

Lokation:
Seasight Solutions, CCO Sales & Purchase / Mamrelund 9, 6960, Hvide Sande

Kontaktperson:
Sandie Munch Watson

Frist:

Opgaverne spænder bl.a. over

- Salgsansvar for B2B ved at udbygge og vedligeholde kunderelationer
- Ansvarlig for info-mail, materiale vedr. forespørgsler og kundeportaler
- Registrering af forespørgsler og aktiviteter i Navision
- Udarbejde og præsentere tilbud og løsninger til kunder
- Intern koordinering og kontaktperson i organisationen
- Kontrakthåndtering i samarbejde med BDM og CCO
- Rejseaktivitet i mindre omfang 0-20 dage/år – herunder messedeltagelse

Dine vigtigste succeskriterier

Struktur: Du koordinerer og følger processer, og tager ejerskab på projekterne, så vi sammen sikrer, at deadlines og kundens kravsspecifikationer bliver overholdt. Dette indebærer f.eks. at du helt naturligt dokumenterer fakta og løser de problemer, der måtte opstå, så processen ikke går i stå.

Kommunikation: Du er tovholderen, kommunikerer professionelt og klart – internt og eksternt. Du forstår kundens behov og driver vedholdende og motiverende salgsprocessen fra forespørgsel til overlevering til Project Manager, sammen med et engageret team.

Din professionelle profil

Du kan skabe værdi for teamet og kunderne, hvis du udover at have værktøjerne til at opfylde ovenstående succeskriterier også:

- Har erfaring fra en lignende eller beslægtet stilling inden for salg eller business operations
- Behersker engelsk flydende – mundtligt og skriftligt
- Er vedholdende, serviceminded og robust
- Interesse i tekniske produkter
- Har kendskab til ERP-systemer (Navision er et plus), kvalitetssystemer (fx ISO 9001), teknisk dokumentation og gerne CE-mærkning, EN 1090.

Hvem trives i rollen?

Dig som udstråler energi og elsker relationer og salg, og samtidig motiveres af at følge strukturer og processer, for at bevare overblikket.

Hos os får du ikke bare et job – du bliver en del af et fællesskab

Vi er en troværdig virksomhed med klare værdier, hvor målet er MEGET tilfredse medarbejdere og MEGET tilfredse kunder. Vores vækst er målrettet og sker med omtanke.

Vi kombinerer kollegialt fællesskab med ansvar. Her er fokus på trivsel, fleksibilitet og balance mellem arbejds- og privatliv. Du får sundheds- og tandforsikring, pensionsordning samt en uformel kultur med et stærkt fællesskab.

Er det dig, vi har beskrevet?

Send din ansøgning og CV via linket. **Ansøgninger modtages kun gennem dette link.**

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte CCO Sandie Watson 4188 4968 eller mail sw@seasightsolutions.com