

Business Development Manager (BDM)

- til forretningsudvikling i forsvarsindustrien; med højteknologiske innovative produkter

Drives du af fremragende resultater?

Til nyoprettet stilling søger vi en energisk og ambitiøs BDM, der kan drive vores forretningsudvikling i defence industrien gennem opbygning af stærke relationer med vores nuværende samarbejdspartnere så som Lockheed Martin og det danske forsvar. Herfra planlægger vi strategisk vækst med primær fokus på opbygning af stærke partnerskaber som leverandør til forsvarsindustrien i NATO.

Om Seasight Solutions

Seasight Solutions A/S er kendt for at levere førsteklasses løsninger og produkter til vores kunder. Vi udvikler industriværktøjer, fabriksudstyr, løfte- og transportløsninger, med vindindustrien og forsvaret som primære kunder. Vi fokuserer på at skabe værdi gennem udvikling af bæredygtige og effektive løsninger.

Vi har eget ingeniør- og automationshus, samt produktion i ind- og udland, og kan derfor tilbyde vores kunder alt fra CNC-bearbejdning over kundetilpassede stål- og aluminiumskonstruktioner samt automationsopgaver, til specialdesignede plug-and-play løsninger med efterfølgende service og træning.

Vi har været en del af dansk forsvarsindustri i 20 år og er klar til næste naturlige step. Det er her, du kommer ind i billedet. Som BDM Defence får du nemlig mulighed for at blive en central aktør på vores strategiske vækstrejse. Salgsteamet består af engagerede og erfarne kolleger, og du vil hurtigt mærke det drive og den humor, som tilsammen former et godt fagligt arbejdsmiljø med fokus på sparring og arbejdsglæde.

Din funktion

Vi har den overordnede strategi for området. Vi forventer, at du kommer med god kommerciel forståelse, og kan lave en god plan for, hvordan vi eksekverer på strategien, og efterfølgende går ud og skaber resultater. Du skal tænke og arbejde både lang- og kortsigtet, da en del af din funktion er at opbygge partnerskaber helt fra nul.

Jobbeskrivelse

Med reference til CCO får du som BDM ansvar for, at:

- Udvikle og implementere salgsstrategier
- Ansvar for vores samlede salgsstrategi på defence området i samarbejde med CCO
- Identificere og udvikle nye forretningsmuligheder indenfor defence
- Opbygge og vedligeholde stærke partnerskaber med kunder og andre interessenter
- Arbejde målrettet med at opnå salgsmål og sikre kundetilfredshed
- Udvikle skræddersyede løsninger, der imødekommer kundernes behov i samarbejde med designere og projektledere, samt kvalitativ overlevering af solgte projekter til dine kolleger
- Deltage i relevante messer og konferencer for at fremme virksomhedens brand og skabe netværk

Kvalifikationer

Der er flere indgangsvinkler til denne funktion. Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke så væsentlig, men har du erfaring med salg og kontraktforhandling, er det en fordel. Det kan også være, du har en baggrund i forsvaret eller som leverandør til forsvaret og et godt netværk. Teknisk forståelse kan være en fordel.

Som person er du vedholdende og vedholdende!! Du giver ikke op og tager respektfuldt ikke et nej for et nej. Du arbejder opgave- og løsningsorienteret med øje for det overordnede mål og for at sikre et troværdigt samarbejde.

- Dokumenteret evne til at opbygge og vedligeholde stærke kunderelationer
- Stærk forståelse for salg og evne til at arbejde mål- og løsningsorienteret
- Fremragende kommunikations- og forhandlingsevner
- Evne til at afslutte salgsprocesser effektivt og skabe værdi for både kunder og virksomhed
- Relevant uddannelse eller erfaring inden for business, marketing, eller et relateret felt

Ansøgning

Du har læst hertil og ser sikkert allerede udviklingsmuligheder. Vi ser frem til at læse dit CV og om din motivation for at søge jobbet. Vær opmærksom på, at for at sikre din ansøgning bliver korrekt behandlet, accepterer vi kun ansøgning modtaget via linket nedenfor.

Har du spørgsmål til stillingen sidder CEO Thomas Halkjær Kristensen klar til at besvare dem enten på +45 5140 0511 eller thk@seasightsolutions.com