

Teknisk Key Account Manager – Botech A/S

Kan du skabe merværdi for vores kunder? Dét er nemlig målet, vi sigter efter. Vi søger en teknisk salgsprofil, der kan agere i krydsfeltet mellem vores nuværende og kommende kunder, med primær fokus på industrivirksomheder og i den samarbejdende rolle internt med resten af teamet. Botech A/S er producent og leverandør af komponenter og løsninger baseret på polymerer som gummi og silikoner, men også PTFE, TPE og PUR, grafit, aramidfibre.

Om Botech A/S – “Improving your products”

I april 2015 opstod Botech A/S som en sammenlægning af de to danske søsterselskaber Codan Tech og Botech Seals. Markedsaktiviteter og produktspecialer fra de to virksomheder findes uændret i Botech A/S – ét forenet firma med fokus på at bidrage til forbedring og udvikling af kundernes tekniske produkter. Codan Tech var med sine rødder tilbage til 1908 kendt som en kompetent og markedsdrevet producent af støbte gummi- og silikoneformdele. Historien om Botech Seals tog sin begyndelse i 1922 som handelshus og producent af pakninger, tætninger, bælge og vibrationsdæmpere. Botech A/S tilhører forretningsenheden 'Industrial Products' i Addtech AB (OMX Stockholm). Koncernen er nordisk funderet og omfatter omtrent 130 individuelle selskaber og beskæftiger mere end 2.300 medarbejdere. Botech A/S samarbejder tæt og under samme ledelse med søsterselskabet Codan Tech i Kina. Med egne produktionssteder i Danmark og i Kina, en salgsafdeling i Norge samt et mangfoldigt netværk af producenter over hele verden er vi den mest alsidige og agile leverandør af tætninger og polymere produkter til industrien i Skandinavien. Danmark er vi ca. 60 medarbejdere fordelt på HQ i Herlev og produktionsenheden i Bramming.

Om rollen som teknisk Key Account Manager

Du får din egen kundeportefølje med fokus på større og mindre industrivirksomheder, som du vedligeholder og udvikler, samtidig med, at du sideløbende formår at etablere nye kunderelationer. Du rådgiver og vejleder kunderne i Botech A/S's produkter og evner at inspirere dem med relevante løsninger, der matcher deres behov. Herudover er du i løbende dialog med den interne organisation, som du arbejder tæt sammen med omkring den enkelte kunde. Den perfekte kandidat har solid erfaring med salg og styring af salgsprocesser. Du har et teknisk Mindset, og kan begå dig med lethed på alle niveauer og i forskellige brancher. Du får din egen veletablerede portefølje, men vi forventer og så at du er fleksibel og vil påtage dig andre spændende salgsopgaver sammen med dit team, når der er behov. Du kommer til at få en daglighed som spænder vidt.

- Kundemøder, nysalg og mersalg
- Overholdelse af budgetter (ordreindgang, omsætning og besøgsaktivitet)
- Rapportering om markeds trends
- Du yder teknisk rådgivning, og hjælper kunderne ved udvælgelse af pakningstyper og materialer, udarbejdelse af tilbud, samarbejdsaftaler, prisaftaler og lagerføringsaftaler
- Tæt samarbejde med den øvrige salgsorganisation, internt salg, product Managers og produktionsenhederne
- Opdatering af CRM og SAP-systemer
- Deltagelse på messer, kundeevents og komme med input til nyhedsbreve og lignende
- Vi forventer ca. 10 rejsedage om året i Europa og ca. 3 – 5 rejsedage om måneden i Danmark.

Botech A/S tilbyder en attraktiv stilling, hvor du kommer i berøring med mange facetter af salget. Du får en masse dygtige kollegaer, hvor vi vægter tæt samarbejde, så vi altid kan tilbyde vores kunder en optimal og kvalitetsbetonet service. Vi tror på, at vi gennem samarbejde er stærkest. Vi tilbyder dig løbende efteruddannelse og træning, så du hele tiden holder dig faglig skarp.

Dine kompetencer

Ansøgningsfrist:
Hurtigst muligt

Kontaktperson:
Dorthe Majbrit
Bonnicksen
+45
+45 27154303

Jobområde:
Salg

- Min. 3 års erfaring med teknisk salg
- Du har gerne en teoretisk baggrund med teknisk indhold som fx maskinmester, montør, maskintekniker eller lignende
- Du behersker engelsk og dansk i skrift og tale
- Vi lægger stor vægt på personligheden og søger en kandidat som er udadvendt, vellidt, empatisk og en stærk kommunikator
- Du tager ejerskab for dine opgaver.
- Vi forventer, at du selvstændigt kan tage initiativ, er ansvarsbevidst og sætter en ære i, at skabe de bedste rammer for kunderne, men også for dine kollegaer.
- Du er inddragende og en udpræget teamplayer.

Ansøgning og kontakt

Er du interesseret i stillingen, så send venligst din ansøgning og dit CV via linket nedenfor. Vi afholder løbende samtaler med egnede kandidater til stillingen, da den skal besættes snarest muligt. Stillingen kan derfor potentielt blive besat før ansøgningsfristens udløb – vi venter dog gerne på den rigtige kandidat.

Vigtigt, kandidater som har søgt på selvsamme stillingsopslag i perioden fra 24. februar 2020 vil blive taget med i processen. Processen blev i marts sat i bero grundet Covid19.

Indledende interview foregår hos DeZignated ApS, Arne Jacobsens Allé 15, 2300 København S. BEMÆRK: Ansøgning foregår via hjemmesiden DeZignated.dk. Vi kan desværre ikke håndtere ansøgninger sendt pr. e-mail. Har du spørgsmål til stillingen kan du kontakte Dorthe Majbrit Bonnicksen fra DeZignated ApS på telefon +45 2715 4303, som varetager rekrutteringsprocessen i samarbejde med Betech A/S Vi ser frem til at høre fra dig. Du kan læse mere om Betech A/S på www.Betech.dk