

Vil du være med til at forbedre danske bearbejdningsvirksomheders konkurrenceevne og grønne profil?

DAMRC er et medlemsfunderet teknologicenter, der er skabt af industrien for industrien. Vi arbejder dagligt for at løfte danske bearbejdningsvirksomheders konkurrencekraft gennem procesoptimeringer og teknologiske løsninger.

Som teknisk sælger hos DAMRC får du reference til vores Sales Manager og bliver en del af en flad organisation, hvor der er fokus på at skabe vækst og resultater gennem en stærk team- og samarbejdskultur.

Med base i kontoret i Herning driver du selvstændigt dit salg gennem en vedholdende bearbejdning af både eksisterende og nye kunder. Du står dog aldrig alene - salg og vækst skaber du i samarbejde med dine kolleger, og vi sørger for at klæde dig grundigt på gennem et veltilrettelagt onboarding forløb.

Du får et tæt samarbejde med et kompetent teknisk bagland, der vil støtte og supportere dig hele vejen i salgsprocessen, så du kan koncentrere dig om kunder og salg. Du skal til gengæld fokusere målrettet og skarpt på opøgende og vedligeholdende salg.

Hos DAMRC tager vi altid udgangspunkt i kundens situation, når vi tilrettelægger den rigtige indsats. På denne måde leverer vi værdiskabende løsninger og skaber langvarige relationer. For at få succes i stillingen er det vigtigt, at du formår at:

- skabe vækst både i salgstal og kundeportefølje
- sætte dig ind i, forstå og formidle vores optimeringsløsninger og deres værdi ift. vores kunders processer og udfordringer
- planlægge og gennemføre salgsaktiviteter, der understøtter vores fælles mål og budgetter

Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke afgørende, men det er et klart plus, hvis du har konkret erfaring med teknisk salg og kendskab til bearbejdningsindustrien. Du behersker dansk og engelsk i skrift og tale, og så har du kørekort og egen bil.

Som person er du energisk, vedholdende og relationsskabende. Derudover er du en dygtig kommunikator, der formår at præsentere DAMRC's løsninger på en engageret og inspirerende facon.

Det er vigtigt, at du:

- drives og motiveres af værdiskabende salg og succes
- besidder teknisk forståelse og har appetit på løsningsorienteret salg
- har forståelse for kundens behov og formår at spille den rigtige løsning på banen når muligheden opstår
- kan udvikle varige relationer og samarbejder med kunder og samarbejdspartnere
- evner at begå dig på alle niveauer i en organisation og har stærke samarbejdsevner

Hvis du vil vide mere om jobbet, kan du kontakte Sales Manager, Leo Ravn-Nielsen på tlf. 6165 6620.

Send din ansøgning til leo@damrc.com senest d. 14/1 2021. mrk. DAMRC–Teknisk sælger
Samtaler afholdes løbende.

[Læs mere om DAMRC på WWW.DAMRC.dk](http://WWW.DAMRC.dk)

