

## Account Manager til projektsalg og rådgivning Sjælland

Vi søger Danmarks bedste Account Manager til en spændende stilling i og til styrkelse af vor Building Solution afdeling.

For at lykkes i stillingen er du drevet og motiveret af at sælge løsninger, der giver kunden det mest optimale resultat. Du tilgår alle opgaver med professionalisme og overblik, samtidig går du til dine opgaver med et stort og vedholdende engagement, og har evnen til at skabe struktur og lægger vægt på at overholde tidsplaner og få succes som et team.

Da jobbet handler om at skabe resultater, er det en naturlig forudsætning for din succes, at du har en god forretningsforståelse, og at du finder det naturligt, at bruge dit professionelle netværk til at udvikle forretningen.

Det er ligeledes vigtigt at du besidder den selvstændighed og disciplin det kræver, at bestride et job hvor initiativet og ansvaret ligger hos dig selv – ikke mindst når vi taler om at føre projekterne fra idé til handling og helt frem til slut installation.

Du får en stor grad af frihed under ansvar i dit arbejde, og har god mulighed for selv at planlægge din tid. Virksomheden har fokus på, at man er en del af et team, hvorfor du forventes at være i løbende dialog med dine kollegaer på salgskontoret i Køge.

### **Stillingsbeskrivelse:**

Når du har gennemgået en grundig oplæring i vores produkter og løsninger, og har dannet dig et overblik over markedet, bliver det din opgave målrettet at opsøge bestående- og nye potentielle kunder og projekter.

Gennem din faglige indsigt og interesse for kundernes specifikke behov, skal du skabe den tillid der bygger professionelle relationer, hvor kunderne kommer til dig som rådgiver og ekspert, når de har en opgave eller et projekt.

Med reference til Salgsdirektøren, får du ansvaret for at foretage opsøgende projekt- og vedligeholdende salg til Wieland Electrics kunder på Sjælland.

Kunderne er Elinstallatører, Grossister, Teknik Entreprenører, samt Rådgivende Ingeniører i distriktet.

Foruden sparringen med din chef og kollegaer, får du god mulighed for at arbejde tæt sammen med engelsktalende internt personale, samt vores produktspecialister i Tyskland.

### **Dine arbejdsopgaver vil bl.a. være:**

- Planlægge og gennemføre opsøgende og vedligeholdende projektsalg, pipelinestyring og kundebesøg
- Bearbejdning af projekter og udkast til løsningsforslag hos kunderne
- Udarbejde og løbende opdatere account planer for kundeforløb
- Gennemføre produktpræsentationer og undervisning af kunderne
- Løbende struktureret kundeopfølgning og kundepleje
- Udarbejdelse af- og opfølgning på budgetter
- Løbende rapportering i CRM systemet omkring pipeline, projekt portefølje, resultater og budget
- Deltagelse på messer i ind- og udland.

<b>Uddannelse:</b>	Elektriker, El-installatør eller anden relevant uddannelse med El baggrund.
<b>Egenskaber:</b>	Du er som person udadvendt, vedholdende, salgs- og resultatorienteret og struktureret i dit arbejde. Du har endvidere empati og et godt humør. Du er målrettet og brænder for salg og trives blandt kunder på flere niveauer. Du har en rigtig god forretningsforståelse og erfaring med teknisk salg, og ikke mindst elsker du det ”kick” det giver, når svære ting lykkes, og ordren er i hus.
<b>Erhvervserfaring:</b>	Du har erfaring med komponent- og/eller løsningssalg inden for Installations- eller Belysnings branchen, enten fra en producent, grossist, rådgiver eller anden handelsvirksomhed.
<b>Sprogkundskaber:</b>	Flydende dansk i skrift og tale. Gode kundskaber med engelsk i skrift og tale.
<b>IT kundskaber:</b>	Erfaring med MS Office Pakken, samt med et eller flere CRM systemer.
<b>Løn:</b>	Gode løn- og ansættelsesforhold der modsvarer dine kvalifikationer og erfaring og indeholder bl.a. pensionsordning og sundhedsforsikring, samt firmabil med videre.
<b>Du tilbydes:</b>	Et job i en markedsledende virksomhed inden for stikbare installationer. Et job i en virksomhed som investerer i produktudvikling for til stadighed at være den førende producent og leverandør inden for sit felt. Gode udviklingsmuligheder både nationalt og internationalt.
<b>Ansættelsesdato:</b>	Snarest
<b>Mærk ansøgningen:</b>	Account Manager Sjælland.
<b>Yderligere:</b>	For at komme i betragtning til stillingen, er det et krav, at du har kørekort til personbil og kan fremvise en ren straffeattest.

Alle ansøgninger behandler vi naturligvis med stor respekt og i henhold til GDPR lovgivningen

Da vi godt ved, du har brugt tid på at skrive en god ansøgning, hvilket vi er meget taknemmelige for, lover vi dig at kvittere for modtagelsen af din ansøgning og vi giver dig direkte besked, og det er uanset om vi inviterer dig til samtale eller ej.

For yderligere informationer omkring stillingen, kan der rettes henvendelse til Kenneth Cronberg på telefon 61 55 51 67, alle hverdage mellem 8.00 og 12.00.

Ansøgning og opdateret CV, bedes indsendt til Adm. Direktør Kenneth Cronberg på mail: [kenneth.cronberg@wieland-electric.com](mailto:kenneth.cronberg@wieland-electric.com) snarest.

Vi indkalder løbende egnede kandidater til samtale