

Sales Manager

Lars Thrane A/S søger en erfaren og kompetent sælger, som skal hjælpe med at håndtere salg i vores globale partner- og distributionsnetværk. Derudover, og i samarbejde med vores nuværende salgsteam, hjælpe med at videreudvikle vores salgskanaler og have fokus på nuværende samt nye produkter.

Vi er en virksomhed i kraftig vækst og kommer til at lancere en række nye produkter indenfor satellit- og radiokommunikation i den nærmeste fremtid.

Du får muligheden for at være med til at sætte dit præg i en salgsafdeling og i en virksomhed, der udvikler, producerer og sælger verdensførende satellit- og radiokommunikationsprodukter. Vi er en virksomhed, hvor innovation, initiativ og drive foregår i en åben og afslappet atmosfære.

Jobbeskrivelse

Du vil arbejde i et mindre dedikeret salgsteam, hvor du vil have stor indflydelse på dit daglige arbejde. Vi sælger vores produkter via et globalt partner- og distributionsnetværk med mere end 100 distributører fordelt over hele verden. Du vil få en stor kontaktflade til partnere og distributører og få en meget afvekslende hverdag med meget varierende opgaver.

Du vil have en kontakt og kommunikation til andre afdelinger i virksomheden, herunder: udviklingsafdelingen, indkøb, support og produktion.

Følgende arbejdsområder og opgaver vil være en del af jobbet:

- Afhængig af din erfaring og tidligere jobs vil du få ansvaret for salget af produkter til et geografisk område og/eller håndtere et specifikt produktområde
- Du skal arbejde med udvikling og salg indenfor dit ansvarsområde og sørge for at vores partnere og distributører har tilstrækkelig med viden om vores produkter (nuværende og fremtidige)
- Du skal være med til at nå fastlagte salgsbudgetter og levere forecast i forhold til indkøb og produktion
- Du skal hjælpe vores partnere og distributører med kundeprojekter og sikre, at de får den nødvendige hjælp til at komme i mål
- Du skal være med til at træne vores partnere og distributører, så de er bedst mulig rustet til at præsentere og sælge vores produkter i et globalt marked (onsite og/eller remote)
- Du skal være med til at repræsentere virksomheden på udstillinger og events
- Du skal hjælpe med at besvare lettere tekniske spørgsmål, som vores partnere og distributører måtte have til vores produkter
- Du skal komme med feedback fra partnere og distributører, som virksomheden kan bruge i en opdatering eller i en videreudvikling af vores produkter
- Du skal forvente minimum 30 rejsedage om året

Krav

- Vi forventer, at du enten har en kommerciel eller teknisk baggrund
- Du skal have erfaring fra en anden virksomhed med salg af tekniske produkter - gerne branchekendskab til det maritime professionelle marked
- Du har erfaring med opbygning af et partner- og distributionsnetværk
- Du skal kunne fokusere på fastlagte salgsbudgetter og komme i mål
- Du er god til at repræsentere virksomheden og kan stille dig frem foran et større publikum
- Flydende i engelsk - såvel skriftligt som mundtligt

Foretrukne kvalifikationer

- Det vil være en fordel, hvis du har kendskab til salg af produkter indenfor Global Maritime Distress and Safety Services (GMDSS)
- Du har maritim brancheerfaring og har gode relationer til partnere og distributører i det globale eller regionale marked

Hvad vi kan tilbyde

Arbejde i en ung virksomhed med interessante teknologier, højt tempo og hvor vejen til beslutninger er kort, og dialogen er uformel. Du vil have stor indflydelse på dit arbejde og være med til at præge udviklingen og hverdagen i en virksomhed, som kommer til at lancere mange nye produkter og vækste de kommende år.

Vi tilbyder fleksible arbejdstider, helbredssikring, gratis frugt, ugentlig morgenmad, flere årlige aktiviteter. Vi værdsætter en sund balance mellem arbejde og privatliv. Lønnen er baseret på kvalifikationer.

Hvordan ansøger du

Send venligst dit CV til: info@thrane.eu

Hvis du har spørgsmål, er du velkommen til at ringe til os på: +45 88 30 10 00. Vi vurderer ansøgninger løbende, da vi ønsker at besætte stillingen hurtigst muligt, men vi er også parate til at vente på den rette kandidat.