

Har du en baggrund inden for plast- eller medicoindustrien og kan du lide at sælge ?

Har du erfaring som Key Account Manager med salg til plast- eller medicoindustrien? Og er du en stærk relationsbygger, som kan skabe resultater? Så venter der dig gode karrieremuligheder hos Blaaholm, hvor vi skal have udnyttet potentialet for automationsløsninger inden for plastindustrien.



Om jobbet

Du har fingeren på markeds-pulsen og er forberedt på både det kort- og langsigtede arbejde, som bidrager til at Blaaholm kan udvikle positionen som en af de førende leverandører af automationsløsninger på det danske og nordtyske marked.

I stillingen som Key Account Manager finder du, i samarbejde med vores dygtige teknikere og projektledere, frem til den bedste løsning til kunden.

Arbejdsopgaver

Omdrejningspunktet i din salgsprofil er følgende opgaver:

- Salg af automationsløsninger til egen portefølje af eksisterende og nye kunder på det danske og det nordtyske marked
- Rådgive kunder ved valg af løsninger i tæt samarbejde med vores dygtige teknikere
- Deltage på messer og andre former for salgs- og marketingsorienterede opgaver
- Udarbejde tilbud og tilhørende aktiviteter frem til levering

For at få succes i jobbet er det vigtigt, at du brænder for salg og har lyst til at blive en del af et vækstområde hos Blaaholm, hvor du som sælger er afgørende for succesen.

Din baggrund

Du har en baggrund med direkte salg af tekniske løsninger inden for plast- eller medicoindustrien.

Du har gjort dig dine første erfaringer med eksport eller brænder for at komme i gang. Du taler og skriver dansk, engelsk uden besvær og gerne tysk.

Vi lægger vægt på at du:

- Er en person som man har tillid til og respekterer
- Er udadvendt, kontaktskabende og opbygger langvarige relationer
- Formår at styre detaljen og se hele billedet, når du arbejder analytisk og struktureret
- Evner at prioritere dine indsatser.
- Kan dokumentere gode forretningsmæssige resultater som Key Account Manager
- Er en dygtig strateg, som har handlekraft og evnen til at afslutte



Det får du

- Mulighed for at arbejde med et vækstområde med strategisk fokus
- Indflydelse i en flad organisation med korte beslutningsprocesser
- Godt samarbejde på tværs med særdeles dygtige kolleger, der værdsætter en uformel og humoristisk tone
- Gode udviklingsmuligheder

Det er vi

Blaaholm er en moderne og uformel arbejdsplads, hvor der ikke er langt fra ord til handling. Opgaverne løses hurtigt og effektivt i et tæt samarbejde med 70 dedikerede kolleger i et rart og uhøjtideligt miljø.

Vi har fokus på udvikling og produktion af robotanlæg samt automationsløsninger til især plastindustrien i Danmark.

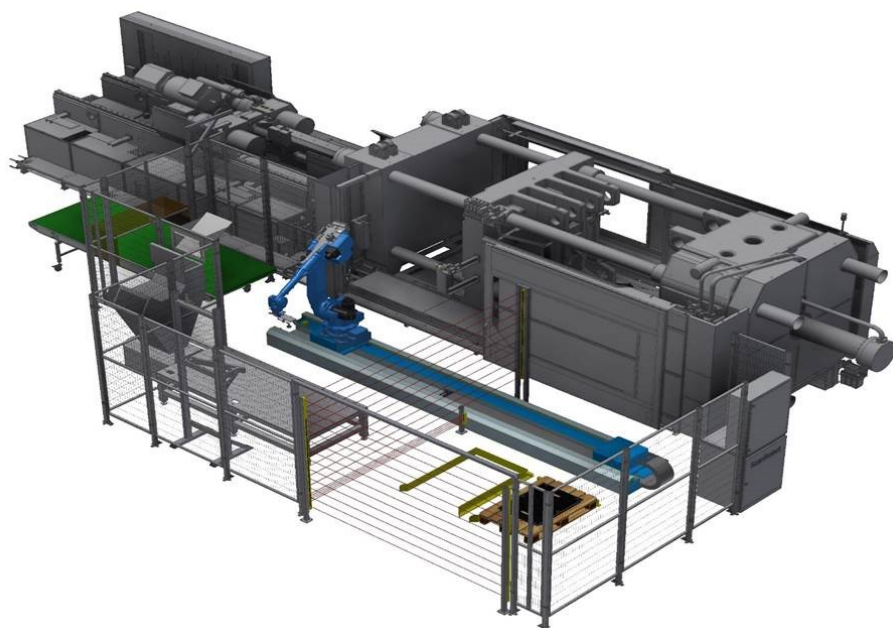
Har du spørgsmål?

Har du spørgsmål til jobbet, inden du sender din ansøgning, så er du meget velkommen til at kontakte CCO Torben Lüthje Hansen på + 45 5195 0823

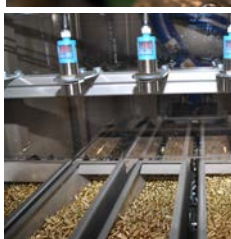
Send din ansøgning

Er jobbet noget for dig, så send din ansøgning til Ekstern HR partner på sonja@stokholm.dk hurtigst muligt. Mrk. ansøgningen "Key Account Manager"

Vi ansætter, når vi har den rette kandidat til jobbet, og vi glæder os til at høre fra dig.



Blaaholm A/S blev grundlagt som Blaaholm Maskinteknik i 2005 med henblik på at løse smedearbejde samt mindre specialopgaver. I 2010 flytter vi til Esbjerg og ændrer navn til Blaaholm A/S og får en professionel bestyrelse. Fire år senere opkøber vi AP Maskinteknik. I 2016 udvider vi igen og køber ScanRobot. I dag har vi to afdelinger og ca. 70 fastansatte. Specialløsninger udgør langt den største del af opgaverne. Vi vil fortsat vokse, kun have dygtige medarbejdere og være i stand til at sige nej tak til en ordre, hvis det er bedst for kunden eller for Blaaholm A/S.



Blaaholm A/S

Tel: +45 7519 5427
E-mail: blaaholm@blaaholm.com
Limfjordsvej 13 | DK-6715 Esbjerg
www.blaaholm.com

