

Erfaren teknisk sælger med netværket i orden

PARTDESIGN udvikler, verificerer, sourcer og producerer mekaniske løsninger for små og store virksomheder. Vi har solid erfaring med integreret produktudvikling og har særlig fokus på apparatkonstruktion. Sammen med kunder, designere og leverandører, udvikler vi løsninger som er enkle og produktionsvenlige, men opfylder specifikationen. Vi fremstiller værktøj og de fleste kundespecifikke emner i Kina, men et stigende antal plastvarer sprøjtestøbes på fabrikken i Aalborg.

Et af vore mål for 2019 er at udvide vores trofaste kundeportefølje med nye. Derfor søger vi en erfaren teknisk sælger eller salgssingeniør med et godt netværk. Du vil have et stærk teknisk team i ryggen og kan koncentrere dig om at sparke døren ind og starte den gode relation. For succes i jobbet, er det vigtigt at du er systematisk og vedholdende, har mod på uopfordret telefonisk kundekontakt og er klar til at bruge tid i marken.

Arbejdsopgaverne vil omfatte

- afdækning af kunde segmenter
- udvælge målkunder og kontakter
- kanvas salg / cold calling
- afkode kundens behov for hjælp og tilbyde løsninger
- registrering af kundekontakt
- planlægning og opfølgning på møder

Du har følgende profil

- loyal
- teknisk flair
- tillidsvækkende
- erfaring med salg og cold calling
- planlægger din arbejdsuge forud
- systematisk og vedholdende

Vi kan tilbyde

- et uformelt arbejdsmiljø i en mindre virksomhed
- sparring med erfarne kolleger
- rig mulighed for at udbygge dit netværk
- gage og pension efter kvalifikationer

Hvis du vil vide mere om jobbet, er du velkommen til at kontakte Leif Christensen på telefon 30712048 eller Chr Primdahl Nielsen på telefon 20532047.

Du bedes i din ansøgning forholde dig til den profil vi ønsker og send den sammen med CV til christian@partdesign.dk