



Er du ingeniør med passion for salg – og motiveres du af at omsætte teknisk indsigt til værdiskabende løsninger for kunder i hele Europa? Her kan du få en nøglerolle, hvor du arbejder i krydsfeltet mellem teknik og forretning, driver komplekse salgsprocesser og opbygger stærke relationer på tværs af markeder. Du bliver en del af en ambitiøs, international virksomhed, hvor din faglighed gør en reel forskel – både for kunderne og for udviklingen af fremtidens salgsorganisation i Lachenmeier Monsun.

LIDT OM JOBBET

Du bliver en del af vores dedikerede salgsteam baseret i Sønderborg, men med mulighed for kontor i Odense også. Du får en nøgleposition i udviklingen af vores maskinsalg. Med reference til direktøren får du ansvar for opsøgende B2B-salg til både slutkunder og projektorganisationer, og du bliver en aktiv spiller i hele salgsprocessen – fra behovsafdækning til leveranceopfølgning.

Dine primære opgaver bliver at:

- Udvikle og pleje vores store kundeporteføljer
- Gennemføre opsøgende salg af maskiner og reservedele samt tekniske præsentationer
- Udarbejde tilbud og tekniske løsninger i samarbejde med teknisk afdeling
- Deltage i messer og kundebesøg – både i Danmark og internationalt
- Indgå som aktiv del af salgsteamet med fælles målsætninger og løbende sparring
- Bidrage til at opbygge en langsigtet og bæredygtig salgsorganisation for derigennem at sikre et naturligt og rullende generationsskifte

I takt med organisationens udvikling, kan der dog opstå muligheder for at påtage sig et bredere ansvar – herunder også ledelsesopgaver.

LIDT OM DIG

Du er en engageret og vedholdende teknisk salgsprofil med både teknisk indsigt og et stærkt drive. Du kan tale med såvel teknikere som beslutningstagere og formår at skabe tillid gennem faglighed og engagement.

Vi forestiller os, at du har en baggrund som fx:

- P/M-ingeniør, salgsingeniør eller produktions teknolog
- Automatiktekniker eller smed med overbygning (erfaring i teknisk salg)

Derudover ser vi gerne, at du:

- Har solid erfaring med opsøgende salg og kunderelationer
- Er udadvendt, vedholdende og trives med selvstændigt ansvar
- Arbejder struktureret og målrettet – og kan dokumentere dine resultater
- Behersker **dansk, engelsk** og **tysk** (mange kun tysktalende kunder) i skrift og tale
- Har en naturlig flair for IT og har mod på og engagement til hurtigt at tilegne sig den nødvendige viden omkring virksomhedens IT-systemer.

LIDT OM LACHENMEIER MONSUN

Virksomheden er en internationalt orienteret og teknologidrevet aktør med base i Sønderjylland og salgskontor ved virksomheden PAM A/S i Odense. Siden 1952 har den udviklet kundetilpassede løsninger til håndtering af bulkvarer – fra korn og foderstoffer til biobrændsel. Sortimentet omfatter både enkeltmaskiner, reservedele og komplette anlæg, og virksomheden er anerkendt for sin høje kvalitet, ansvarlighed og stærke faglighed. Lachenmeier Monsun har til huse i top moderne produktionsfaciliteter i Sønderborg.

KLAR TIL AT TAGE DET NÆSTE SKRIDT?

Rekrutteringsprocessen køres af **Activator** Group. Kan du se dig selv i ovennævnte setup, så hold dig ikke tilbage med at søge. Send din ansøgning mrk. ”**Salgsingeniør**” til info@activatorgroup.com eller Activator Group ApS, Forskerparken 10, 5230 Odense M eller kontakt **Carsten Haugaard**, mobil 2514 0714.

Samtaler vil blive afholdt løbende, hvorfor du bedes fremsende din ansøgning snarest. Enhver henvendelse behandles selvfølgelig fortroligt.