

Eksportsælger

Group VH er en af verdens førende Bosch Rexroth Service partnere.

Group VH er en 100 % danskejet B2B-virksomhed og grundlagt i 1987. Virksomheden er højt specialiseret indenfor hydraulik som tilbyder salg og reparation af axial stempelenheder fra Bosch Rexroth. Group VH har som de eneste i verden, udenfor Rexroth familien rettigheder til også at bygge nye enheder. Hovedparten af vort salg går til eksportmarkederne i Norden og Europa - men vi sælger også til en hel del andre markeder uden for Europa - og det er primært new bizz-opgaver som er fokus i vores vækststrategi.

Vi er i fortsat i vækst, og derfor ønsker vi nu at styrke vores salgsafdeling med en dynamisk og ambitiøs eksportsælger, som har lyst til at arbejde med hele verden som markedsplads.

Du bliver en del af et stærkt salgsteam, hvor du sammen med erfarne kolleger skal sælge og servicere Group VHs mange kunder fra hele verden. Virksomhedens løsninger indgår som en vigtig del i kundernes egne produkter og produktion, og du kan derfor altid være sikker på, at der er fokus på både løsning, pris og leverance.

Du vil komme til at arbejde tæt sammen med kolleger og eksterne samarbejdspartnere i ind- og udland, og du vil hurtigt lære at sætte pris på den dynamik og puls, der er i branchen. Group VH tilbyder markedets bedste hydraulik produkter i et set-up, der møder kundens specifikke behov.

Du bliver en del af en organisation, hvor gode relationer, vidensdeling og erfaringsudveksling er nøgleord. Hvor samarbejdet internt med kolleger og eksternt med kunder og samarbejdspartnere sikrer, at du får mulighed for fortsat at udnytte og videreudvikle din knowhow samt tekniske ekspertise.

Group VH udviser i alle sammenhænge et højt serviceniveau og en tillidsskabende adfærd - internt som eksternt under mottoerne "No nonsense" og "Good service makes the difference". Vores virksomhed er rummelig, og vi passer godt på hinanden. Vi har en meget flad og uformel organisation, hvor engagement, frihed under ansvar, ordholdenhed, ærekærlighed, trivsel og højt humør er vores vigtigste værdier.

Med reference til Salgsdirektøren og i samarbejde med nuværende eksportsælger skal du udbygge nuværende markeder og relationer, samt være med til at skabe nye markeder for Group VH worldwide. Du skal forvente ca. 30-40 rejsedage årligt, du bor som udgangspunkt i fornuftig køreafstand til kontoret i Esbjerg.

Arbejdsområder:

- Bidrage med struktur til salgsarbejdet gennem markedsanalyser samt go to market plan for nye markeder.
- Opbygning af agent- /distributøraftaler.
- Opsøgende salgsarbejde og sikring af nye kunder.
- Fastholdelse & videreudvikling af eksisterende kunder.
- Analyse af samt udvikling af salgspotentiale hos den enkelte kunde.
- Medvirke til at styrke samarbejdet mellem salg og produktion.
- Almindelige ad hoc-opgaver i forbindelse med salgsprocessen.
- Opsøgende salg på udvalgte eksportmarkeder.
- Opfølgning og udvikling på kunder samt backup aktiviteter, dokumentation, og markedsføring.
- Skal deltage i daglig betjening af kunder og salgsadministrativt arbejde efter behov.

Du skal have minimum 3-5 års erfaring som eksportsælger på B2B-markedet. Teknik vil blive en del af din hverdag, så du skal have en rigtig god teknisk/ mekanisk forståelse, men det er vigtigt at du samtidigt har et udpræget "hunter-gen" og kan varetage et selvstændigt resultatansvar uden at blive "holdt i hånden". Dynamik og egodrive må gerne være en del af din personlighed, men det er vigtigt at du sætter teamet øverst. Du skal kunne kommunikere ubesværet med kunder på alle niveauer, og så skal du kunne styre både dig selv og en krævende salgsproces. Et godt købmandskab forventes og brancheerfaring vil være et stort plus.

Som person er du målrettet, struktureret og frem for alt vedholdende og fleksibel i din tilgang til jobbet, dine kolleger og kunderne. Du skal være god til at prioritere de mange opgaver og udfordringer, som du vil blive involveret i, for du vil komme til at have en masse bolde i luften samtidigt. Du anvender IT som en naturlig del af din hverdag, og sprog som engelsk og tysk falder dig naturligt.

Kvalifikationer:

- Beherske dansk, tysk og engelsk i skrift og tale på forhandlingsniveau.
- Stærk og troværdig kommunikator/netværker.
- Besiddelse af gennemslagskraft og evnen til at lukke en handel.
- Har et stort drive, er nytænkende og udviklingsorienteret.
- Er opsøgende, opfølgende og vedholdende i salgsarbejdet.
- Er selvkørende og kan selv planlægge din arbejdsdag og salgsindsats med løbende rapportering.
- Skal have erfaring fra eksportsalg.
- Være struktureret – kortlægger sine indsatsområder og kvalificerer sin indsats derefter.
- Har et godt humør og en positiv attitude.

Du tilbydes:

- Et godt fast og selvstændigt job.
- En spændende stilling i en solid virksomhed.
- Mulighed for at sætte sit eget præg på salgsarbejdet.
- Løn forhandles individuelt ud fra kvalifikationer.
- Pensions- og sundhedsordning.
- Tiltrædelse senest 1. maj 2017

Ansøgning med CV samt øvrige relevante bilag sendes til job@vh.dk snarest muligt. Har du eventuelle spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Salgsdirektør Tonny Gjettermann på tlf. 3082 9477.

