

Sales Manager - Oil & Gas

Er du drevet af at sælge tekniske produkter og løsninger til olie- og gasbranchen? Brænder du for at nå dine og MacArtney's mål? Hvis ja, så er denne stilling måske det rette match!

Stillingen

Vi søger en erfaren Sales Manager til et job i en spændende og ekspansiv international virksomhed med et godt arbejdsmiljø, hvor du får mulighed for at følge produktet fra salg til leverance. Du bliver en del af vores Sales Department, der består af et velfunderet salgs-team på 27 kolleger i en travl og uformel organisation, som er præget af, at vi leverer produkter og løsninger på et højt teknisk niveau til kunder verden over. Stillingen har reference til CCO.

Ansvarsområde

Overordnet vil du blive salgs- og markedsansvarlig for vores produkter og løsninger inden for segmentet med fokus på budget for segmentet samt delt budgetansvar med vores datterselskaber inden for systemsalg. Yderligere vil du få ansvaret for tilbud på større projekter med support fra produktejere.

Dette ansvarsområde vil også inkludere følgende arbejdsopgaver:

- Gennemføre løsningssalg til nøglekunder sammen med datterselskaber
- Opsøge nye kunder på markeder, hvor MacArtney ikke er repræsenteret allerede
- Sikre dyb viden inden for segmentet
- Udarbejdelse af kundeplaner på strategiske kunder og bruge Value Based Selling
- Månedlig rapportering af salgsaktiviteter
- Være tæt sparringspartner med salg, indland og udland, herunder bistå internationale sælgere med kundebesøg
- Deltagelse i relevante messer og netværk samt sikre, at vores produktejere opdateres på trends i segmentet
- Sikre at tilbud lever op til den ønskede kvalitet og tidsplan

Din profil

Du er kendt for at arbejde målrettet og struktureret samt have stor respekt for at overholde deadlines. Du har en stærk personlighed og kan møde kunderne i øjenhøjde. Dit store drive er med til at sikre, du kan skabe resultater - naturligvis i samarbejde med andre. Du elsker at tage initiativ. Du har en positiv tilgang til samarbejdet med kunder og kolleger – og er fyldt med energi og godt humør.

Din baggrund

- Uddannet ingeniør eller maskinmester, gerne med en kommerciel overbygning
- Minimum 5-8 års dokumenteret erfaring og succes med international BtB salg
- Erfaring med salg af teknologiprægede produkter og projekter – en klar fordel, hvis du har erfaring fra salg inden for segmentet
- Behersker engelsk på forhandlingsniveau både mundtligt og skriftligt

Vi tilbyder

Et job i en international virksomhed, der har store ambitioner, og som har midlerne og viljen til at gøre ambitioner til virkelighed. Vi arbejder på et højt fagligt niveau, hvor der er plads til, at du også kan udvikle dig gennem spændende opgaver med selvstændighed og ansvar. Du får muligheden for at tilegne dig kompetencer inden for en række spændende tekniske områder.

MacArtney er i disse år på en spændende rejse, hvor et strategisk fokus på, at bevæge sig fra at være produktorienteret, mod at være systemorienteret, indebærer udvikling og optimering igennem hele værdikæden. Dette arbejde består bl.a. i at identificere og udvikle stærke processer i, og på tværs af, afdelinger, styrket integration med ERP system og meget andet.

Ansøgningen sendes til HR@macartney.com. Vi ser frem til at modtage din ansøgning. Vær opmærksom på, at MacArtney har jule-lukket fra den 21. december til og med 5. januar 2020.

Samtaler vil blive afholdt løbende og stillingen besættes når rette kandidat er fundet. Har du spørgsmål til stillingen kan du kontakte CCO, Michael Behrens på MBE@macartney.com eller telefon 7613 2055

Arbejdssted: MacArtney A/S, 6710 Esbjerg V (hovedkontoret)

Arbejdstid: Fuld tid