

Team Lead – Internal Technical Sales & Support

Motiveres du af at spille dine medarbejdere gode samtidig med, at du selv bidrager på banen? Brænder du for at skabe struktur på processerne og udfordre nuværende set up? Hvis ja, så er denne stilling måske det rette for dig!

Stillingen

Vi søger en person, med erfaring indenfor salg af teknologiprægede produkter, 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 salgsteam 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.

Ansvarsområde

Overordnet vil du blive ansvarlig for vores interne salgsafdeling med særligt fokus på ledelse af det interne salgs- og support team på 8 medarbejdere. Herunder udarbejde forslag til effektive arbejdsgange samt implementering af disse. Udarbejdelse af succeskriterier for teamet samt opfølgning herpå, vil også være et vigtigt fokusområde. Du vil herudover også blive en del af et salgslederteam på 4 personer og have direkte reference til vores CCO.

Dette ansvarsområde vil også inkludere følgende arbejdsopgaver:

- Selv bidrage med udarbejdelse af tilbud
- Håndtering af forespørgsler fra kunder, distributører og segmentansvarlige
- Sikre effektive arbejdsgange så kunderne oplever hurtig respons
- Koordinere salgsindsatser i samarbejde med den øvrige salgsorganisation
- Koordinere indsatser i teamet så deadlines overholdes
- Sikre en professionel håndtering af kundeforespørgsler, som bidrager til virksomhedens mål af Net Promotor Score
- Sikre et godt og tæt samarbejde med segmentansvarlige og udenlandske datterselskaber

Din profil

Du har ledelseserfaring eller mod på dit første job som leder. Du har et stort drive og elsker at få tingene til at ske. I samarbejde med andre, herunder også dit team, skaber du resultater som gør dig stolt. Du er struktureret i din tilgang til opgaverne og arbejder målrettet. Dine gode kommunikationsevner, kombineret med din stærke personlighed gør, at du får gennemført opgaverne. Du trives i et arbejdsmiljø, hvor masser af energi og humor er vigtig.

Din baggrund

- Erfaring med salg af teknologiprægede produkter - gerne erfaring fra salg inden for marine eller offshore
- Minimum 3-5 år erfaring med international BtB salg
- Ledelserfaring er en fordel, men ikke et krav
- Vant til at arbejde i teams i international kontekst
- Teknisk forståelse og evnen til at formidle denne viden
- 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