

Sønderborg, 07.11.2022

Dygtig teknisk salgssupporter

Daniit A/S søger dygtig teknisk salgssupporter der vil være med til at forme fremtiden hos Daniit.

Daniit – Danish Industrial IT – har over 50 års erfaring med at udvikle og levere IT-løsninger til styring af komplekse produktionsprocesser i så forskellige segmenter som foderindustrien, asfaltproduktion, Aqua (landbaseret fiskeopdræt), m.v.

Den røde tråd er løsninger til at håndtere vejning, kontrol og dosering, samt konstant overvågning og dataopsamling f.eks. i forbindelse med vandbiologi og dyrenes tilvækst. Der er tale om PC/PLC-baserede styringer, SCADA, sensorik og hardware, herunder komplekse egenproducerede tavler.

Daniit har et mangeårigt ry for at levere høj kvalitet og teknisk stærke løsninger, og er nu på vej ind i en periode, hvor der lægges nye lag på virksomhedens kompetencer, i form af ny teknologi og stærkere fokus på den kvalificerede kundedialog.

Med baggrund i en stærk teknisk platform, går virksomheden derfor nu ind i en periode med forventet stærk vækst, også på eksportmarkederne

Yderligere information findes på www.daniit.com.

Stillingen

Stillingen som Teknisk Salgssupporter er en nøglefunktion i salgsafdelingen, med reference til salgsdirektøren.

Du vil få en central rolle i udarbejdelse af tekniske løsninger, i samarbejde med kunden, den tekniske afdeling og den kommercielt ansvarlige. Du vil blive kundens vigtigste sparringspartner i salgsfasen.

Du står på mål for en høj kvalitet i tilbudsgivningen, samt en tæt dialog med kunden for at afdække behov og ønsker. Dette indebærer kost-kalkulationer og dokumentation af de tekniske løsninger.

Innovative and reliable automation technology solutions - www.daniit.com

Derudover vil du på ad hoc basis udarbejde salgsmateriale og i øvrigt deltage i markedsorienterede aktiviteter, messer m.v. I den sammenhæng må du påregne en begrænset rejseaktivitet på 15-20 dage årligt.

Kunderne er primært skandinaviske, men virksomheden forventer en stærk vækst i de kommende år, herunder også på nye eksportmarkeder.

De væsentligste ansvarsområder vil således være

- Teknisk afklaring af de tilbudte løsninger
- Tilbudsgivning, i samarbejde med den kommercielt ansvarlige
- Kundebesøg og site surveys
- Overblik over kostpriser og kalkulationer

Du vil desuden som en central af salgsteamet have mulighed for at opsamle nye trends og ønsker fra dine kunder, hvilket vil bidrage til den fremtidige innovation og produktudvikling

Din Profil

Du har en relevant el-faglig baggrund, ideelt med nogle års erfaring fra automations- og procesindustrien.

Du trives med at have den gode kundedialog, hvor du i salgsfasen bliver en vigtig sparringspartner for kunden og dermed bidrager til at der bliver specificeret og leveret en optimal løsning.

Du besidder således stærke tekniske kompetencer, kombineret med kommercielt flair.

Som person trives du med at være i en virksomhed, som er på en vækstrejse fra at være en teknisk orienteret projektvirksomhed, til også at blive en markedsdrevet og innovativ "solution supplier".

Ellers er du karakteriseret ved at

- Være struktureret og metodisk i din tilgang til opgaverne.
- Have god forretningssans.
- Kommunikere åbent og direkte med kolleger, kunder og øvrige samarbejdspartnere.
- Trives i et uformelt, men ambitiøst miljø.
- Beherske engelsk på forhandlingsniveau, mundtligt og skriftligt.

Vi tilbyder

- Et udfordrende job med mulighed for at opnå gode personlige resultater
- Attraktiv lønpakke med fast løn, pension, sundhedsforsikring, fri telefon/internet m.v.

Søg stillingen

Rekrutteringsprocessen varetages af confidence Search.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Sten Appelon Petersen på tlf. +45 22708320

Link:

http://confidencesearch.dk/ledige-stillinger/?hr=show-job/120932&locale=da_DK&sd=1