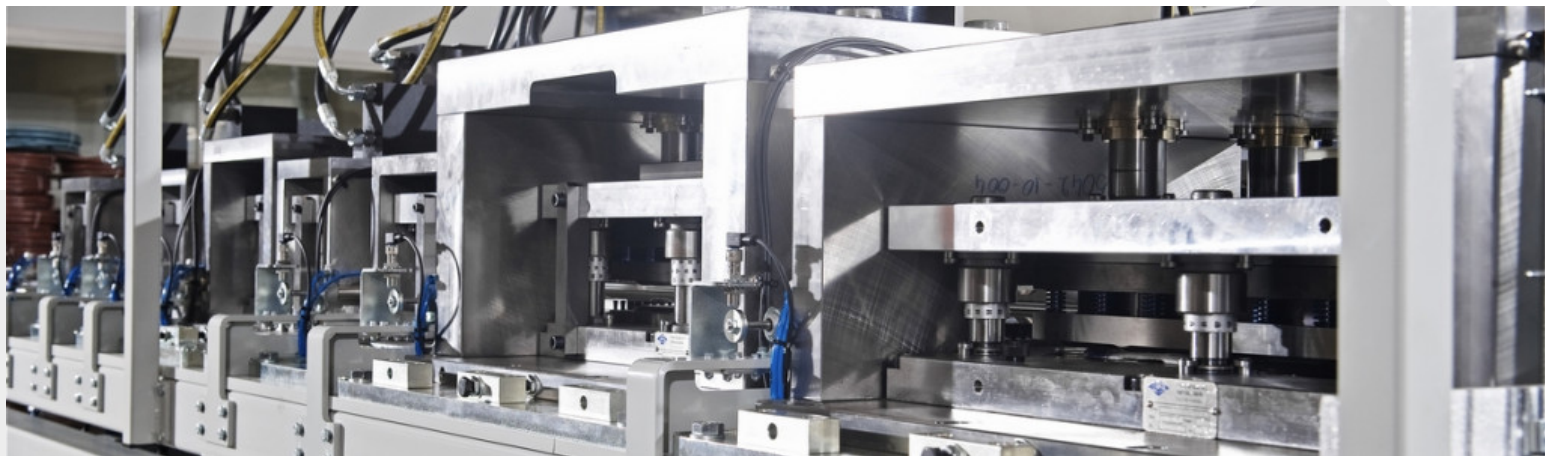


Key Account Manager

Stillingen er besat



Har du en baggrund inden for plast- eller medicoindustrien og kan du lide at sælge?

Har du erfaring som Key Account Manager med salg til plast- eller medicoindustrien?

Og er du en stærk relationsbygger, som kan skabe resultater?

Så venter der dig gode karrieremuligheder hos Blaaholm, hvor vi skal have udnyttet potentialet for automationsløsninger inden for plastindustrien.

Om jobbet

Du har fingeren på markedspulsen og er forberedt på både det kort- og langsigtede arbejde, som bidrager til at Blaaholm kan udvikle positionen som en af de førende leverandører af Automationsløsninger på det danske og nordtyske marked.

I stillingen som Key Account Manager finder du, i samarbejde med vores dygtige teknikere og projektledere, frem til den bedste løsning til kunden.

Arbejdsopgaver

Omdrejningspunktet i din salgsprofil er følgende opgaver:

- Salg af automationsløsninger til egen portefølje af eksisterende og nye kunder på det danske og det nordtyske marked
- Rådgive kunder ved valg af løsninger i tæt samarbejde med vores dygtige teknikere
- Deltage på messer og andre former for salgs- og marketingsorienterede opgaver
- Udarbejde tilbud og tilhørende aktiviteter frem til levering

For at få succes i jobbet er det vigtigt, at du brænder for salg og har lyst til at blive en del af et vækstområde hos Blaaholm, hvor du som sælger er afgørende for succes.

Har du spørgsmål?

Har du spørgsmål til jobbet, inden du sender din ansøgning, så er du velkommen til at kontakte Technical Team Lead Søren Bach på tlf. [+45 26 21 02 08](tel:+4526210208)

Send din ansøgning

Er jobbet noget for dig, så send din ansøgning til Torben Blaaholm på tb@blaaaholm.com hurtigst muligt. Mrk. Ansøgningen "Key Account Manager"

Vi ansætter, når vi har den rette kandidat til jobbet og vi glæder os til at høre fra dig.