

International Key Account Manager

Salg af O&M løsninger samt komponenter til den europæiske vindbranche

Brænder du for at arbejde med salg af tekniske produkter og kommercielle løsninger til større kunder indenfor den hastigt voksende vindbranche i Europa – så har vi det rette job til dig.

Spændende B2B salgsstilling med gode karrieremuligheder til ambitiøs og professionel vækstvirksomhed

Connected Wind Services, en del af EnBW (stort tysk energiselskab) og en af de betydeligste uafhængige udbydere af service og vedligehold til vindmøller i Europa. Vi har serviceret vind møller og renoveret gear til vind industrien siden 1987 og er dermed en af de mest erfarne virksomheder indenfor dette felt i Europa.

Du vil komme til at arbejde med store internationale kunder, primært Europæiske energiselskaber og vindmølleproducenter i udvalgte områder i Europa og får selvstændigt kommercielt ansvar for dem som Key Account Manager. Du skal vedligeholde eksisterende Key Accounts og opbygge nye gennem dit netværk samt ved strukturerede salgsaktiviteter. Stillingen er en nøgleposition i selskabet, da netop energiselskaber og vindmølleproducenter udgør en stadigt voksende andel af vores kunder. For den rette kandidat er der god mulighed for at udvikle sig i stillingen.

Ansvarsområder

- Udvikling af salgs- og markedsstrategi i samarbejde med den resterende del af salgsorganisationen
- Salg af renoverede drivtøg (gear og hovedakser) til vindmøller, til udvalgte energiselskaber og vindmølleproducenter i Europa, i samarbejde med den øvrige organisation, herunder bl.a. vore selskaber i Danmark, Tyskland og Sverige
- Ansvarlig for etablering af rammeaftaler med udvalgte energiselskaber og vindmølleproducenter i Europa
- Budgetansvar for både omsætning og profitabilitet til udvalgte nøglekunder/markeder
- Selvstændigt ansvar for opbygning og vedligehold af kunderelationer
- Salg af specifikke ordrer samt overdragelse og opfølgning i samarbejde med renoveringsfabrikken
- Ansvarlig for udarbejdelse af svar på udbud og forespørgsler indenfor din kundeportefølje
- Deltagelse i messer, konferencer og andre events

Kvalifikationer

- Teknisk eller kommerciel baggrund med erfaring fra vindbranchen
- Off shore erfaring en fordel
- Flere års erfaring inden for internationalt B2B salg – gerne med Key Account Manager rolle
- Netværk indenfor vindenergibranchen i Europa er en fordel
- Gode forhandlings- og interpersonelle egenskaber samt samarbejdsevner
- Stærke kommunikationsevner på dansk og engelsk, både mundtligt og skriftligt. Tysk, spansk, fransk eller italiensk kundskaber er en fordel

Vi tilbyder

- En spændende stilling med gode muligheder for faglig og personlig udvikling i en international orienteret virksomhed.
- For den rette kandidat er der gode muligheder for på sigt at avancere i organisationen
- Dygtige og ambitiøse kolleger, der brænder for at fortsætte den positive udvikling, som virksomheden er inde i.



- Indflydelse på udviklingen i et spændende selskab i hastig udvikling og derved mulighed for at påvirke eget jobindhold – når du tager ansvar får du også indflydelse
- Et job i et firma med en uformel tone og en generel fleksibel indstilling

Ansøgning sendes til Kent Hougaard på kent.hougaard@connectedwind.com