

# Europæisk salgschef til opbygning af forhandlernet

*Er du ambitiøs, salgsfokuseret og meget resultatorienteret, så er her en spændende chance for at stå i spidsen for en vækstvirksomhed! Brænder du for at skabe en kæmpe succes gennem etablering af et stærkt forhandlernetværk i Europa? Så er her en helt unik mulighed!*

## Om stillingen

Som Europæisk salgschef ved Intelligent Marking bliver du ansvarlig for alle taktiske og operationelle salgsaktiviteter i Europa, herunder udarbejdelsen af salgsmål og udviklingen af forhandlernet i et spændende marked med et fantastisk produkt. Intelligent Marking er virksomheden bag verdens første autonome robot til opstregning af diverse sportsanlæg, og lige pt. vækster de markant på det amerikanske marked.

Nu rettes fokuset på det europæiske marked hvor der skal opbygges et stærkt forhandler- og salgsnet, hvor der er et stort vækstpotentiale indenfor dette produkt.

Du har evnen til at tænke strategisk og formår samtidigt at handle taktisk i hverdagen. Du har et konstant fokus på at finde nye og innovative måder at nå kunderne på indenfor dette fantastiske produkt.

Du bliver ansvarlig for effektivt at skabe et forhandlernetværk samt skabe målrettet salgsaktiviteter, der sikrer at kunderne oplever et produkt i absolut verdensklasse indenfor dette segment.

Intelligent Markings robotter er innovative og har ramt et vækstmarked, som du får ansvaret for at drive i den rigtige retning sammen med stifterne af virksomheden.

## Om dig

For at skabe succes i stillingen forventes det, at du har erfaring med salg af evt. tekniske produkter på det europæiske marked i dag.

Som person er du selvkørende, motiverende, initiativrig, udadvendt og er god til at skabe nye kontakter. Du har et stort og smittende drive, som gør, at du kan udvikle dit ansvarsområde og møde ambitiøse mål. Samtidig sætter du en ære i at følge de projekter, du starter til dørs og sikrer, at alle detaljer kommer på plads i dagligdagen.

Du trives i et hektisk miljø hvor tingene går stærkt og du skal forvente en stor del af rejseaktivitet og dermed have styr på dit bagland. Du planlægger selv din kalender og

hverdag, og sætter en ære i at følge op på tingene så kunderne oplever en stor professionalisme.

Derudover forventes det, at du har:

- Erfaring med projektsalg og længere salgsprocesser
- En stærk forretningsforståelse og et fokus på salg
- En naturlig flair for at tænke kommercielt og har tidligere skabt succes i en lignende stilling
- Gode sprog- og forhandlingskunderskaber i engelsk og gerne sprog som tysk eller lign. vil være en fordel i jobbet
- Stor vindermentalitet og gåpåmod

Udgangspunktet for stillingen er underordnet, men der vil være møder ved Intelligent Markings hovedkontor i Hjørring, og det vil være en fordel at bo tæt på en lufthavn grundet rejseaktivitet.

## **Ansøgning**

Intelligent Marking samarbejder med Insightments i denne rekruttering, og nærmere oplysninger om jobbet kan fås ved henvendelse til Morten Elbro, tlf. 2858 0056 eller Thomas Aagaard på tlf. 2373 3913.

Ansøgning sendes til [job@insightments.dk](mailto:job@insightments.dk)

Der indkaldes løbende til samtaler.

## **Om Intelligent Marking**

*Intelligent Marking er en nordjysk iværksættervirksomhed som producerer og sælger selvkørende markeringsrobotter til kunder i ind- og udland. Det er de to stiftere Andreas Ydesen og Anders Ulrik Sørensens vision at få Intelligent One udbredt på verdensmarkedet indenfor en årrække.*