



Er du en ambitiøs og resultatorienteret salgsleder med en passion for at drive vækst og udvikling? Har du erfaring med salg i Norden? Så er du måske vores nye Nordic Sales Manager!

Som vores Nordic Sales Manager vil du få en central rolle i at styrke vores markedsposition og øge salget i Norge, Sverige og Finland. Du vil være ansvarlig for at udvikle og opbygge stærke relationer med kunder og sikre, at vi når vores ambitiøse salgs mål.

Ansvarsområder:

- Identificere nye forretningsmuligheder og markedssegmenter.
- Opbygge nye og vedligeholde stærke relationer med kunder.
- Rapportere til ledelsen om salgsresultater.

Kvalifikationer:

- Solid erfaring inden for teknisk salg på et nordisk niveau.
- Dokumenterede resultater inden for B2B projekt salg.
- Stærke analytiske evner
- Gode kommunikations- og forhandlingsevner.
- Højere uddannelse inden for elektronik eller tilsvarende.

Personlige egenskaber:

- Ambitiøs og målrettet med stærkt fokus på resultater.
- Selvstændig og proaktiv med en entreprenørånd.
- Fremragende lederevner og evne til at motivere et team.
- Fleksibel og tilpasningsdygtig i et dynamisk arbejdsmiljø.
- Stærk evne til at opbygge netværk og relationer.

Vi tilbyder:

- En spændende og udfordrende rolle i en dynamisk og voksende virksomhed.
- Konkurrencedygtige betingelser og gode udviklingsmuligheder.
- Mulighed for at påvirke virksomhedens retning og vækst i Norden.
- Et støttende og inkluderende arbejdsmiljø.

Hvis du er en ambitiøs og fokuseret salgsleder, der ønsker at tage det næste skridt i din karriere, vil vi meget gerne høre fra dig!

Send din ansøgning og CV til ch@techon7.dk

Kontakt

Christine Nordberg-Hansen:
M ch@techon7.dk
T +45 7060 2777

When Knowhow Matters