



Green Energy

www.mipv.pro



Green Energy Scandinavia A/S, Vejle

Salgs- og forretningsudvikler til Green Energy / MIPV.pro

VI SØGER

En dynamisk salgs- og forretningsudvikler med et stort drive til en international vækstvirksomhed. Dine kerneopgaver er at udvikle salgsplaner og initiativer inden for varevognssegmentet.

Du vil have din daglige gang i Vejle, hvor du vil indgå i et team og bidrage med din brancheerfaring. Du vil deltage i kundemøder, events og messer i hele landet – og i mindre omfang i Europa.

GREEN ENERGY/MIPV.PRO TILBYDER DIG:

- Du vil arbejde med alle vores produkter, hvorfor du vil gennemgå et fuldt træningsprogram.
- Et job i en dynamisk og ambitiøs virksomhed, hvor der er højt til loftet og frihed under ansvar.
- En hverdag med højt humør og uformel omgangstone.
- Du vil blive mødt af en entreprenant tilgang til opgaverne, som alle har et højere sigte i de strategiske mål 2 - 4 år ud i tiden.
- Green Energy / MIPV.pro tilbyder den rigtige kandidat en god og konkurrencedygtig lønpakke inkl. pensionsordning.
- Gode udviklingsmuligheder både fagligt og personligt til fordel for både dig og Green Energy / MIPV.pro.

DINE PERSONLIGHED:

- Du er proaktiv, udadvendt og tydelig i din kommunikation med kollegaer og kunder.
- Du ved at samarbejde er afgørende for, at vi sammen opnår de mål, vi sætter os.
- Du er kreativ og ser muligheder.
- Du ved at planlægning er vigtigt for succes.

ANSVARSRÅDER:

- Du får et nyt strategiske segment, som du i tæt samarbejde med vores salgsdirektør skal udvikle, først i Danmark og senere i et Europæisk perspektiv.
- Detailindustrien, salg af produkter til kædebutikker.
- Videreudvikle et nyt håndværkerbil-koncept.
- Salg vil foregå i en kombination af direkte salg og i tæt samarbejde med vores øvrige salgsaktiviteter og marketingsafdeling, med henblik på at sikre loyale slutkunder.
- Du skal kunne rådgive kunderne til den bedste løsning til netop deres behov.
- Udvikle og drive transparente aktivitetsplaner med løbende justering af indsats i de områder, hvor behovet er størst.

VORES FORVENTNINGER TIL DIG:

- Stor salgserfaring indenfor fagområdet. Eksempelvis salg af varevogne eller løsninger til automobilindustrien.
- Du er proaktiv med både fysiske- såvel som digitale møder og det at "stille op" er naturligt for dig.
- Flydende i dansk samt engelsk på højt niveau.
- Godt kendskab til PC og Microsoft pakken.

INTERESSERET?

CORTAL Group assisterer i denne rekrutteringsproces. Alle henvendelser i forbindelse med denne stilling bedes rettes til Jesper Gottschalck-Hansen på mail: jgh@cortalgroup.com eller tlf. 40104236

Send din ansøgning og dit CV allerede i dag.

Samtaler afholdes løbende. Tiltrædelse snarest muligt, dog venter vi naturligvis gerne på den helt rigtige kandidat.

Vi glæder os til at høre fra dig!

For true professionals