

Account Manager til Københavnsområdet

Hos VEGA Danmark er vi drevet af at levere innovative og pålidelige procesmåleinstrumenter til forskellige industrier verden over. Vi forpligter os til at opnå de højeste standarder inden for alle områder af vores virksomhed, fra produktkvalitet til medarbejderoplevelse og lige nu søger vi en passioneret Account Manager til at blive en del af vores team.

VEGA Danmark kontoret åbnede 1. marts 2024, så der er stadig plads til at sætte sit præg på dagligdagen. Vi lægger stor vægt på værdierne respekt og kontinuerlig forbedring. Ved at fremme et positivt miljø sikrer VEGA, at medarbejdere får mulighed for at vokse og trives i deres karrierer hos os. Vores hovedkontor ligger i Schiltach i Tyskland.

Som Account Manager handler det om at sikre de bedst mulige kundeoplevelser og skabe stærke relationer med vores kunder. Du vil køre ud 4 ud af ugens 5 dage. Din arbejdsplads vil primært være hjemmefra.

Dine arbejdsopgaver:

- Opbygge og vedligeholde relationer med kunder
- Udvikle og implementere salgsstrategier for kunder
- Identificere og udnytter salgsmuligheder hos kunder
- Udføre regelmæssige kundemøder for at evaluere behov og præsentere løsninger
- Opfølgning på lanceringsordrer og prioritering heraf
- Samarbejde med interne teams for at sikre kundetilfredshed og succes

Din profil

- Kundefokus
- Resultatorienteret
- Forretnings- og markedssans
- Evne til at arbejde selvstændigt
- Få støtte fra et professionelt team
- Stærke forhandlings- og kommunikationsevner
- Helst 2-6 års succesfuld erhvervserfaring inden for salg og forretnsudvikling
- Erfaring fra start-up og vækstselskaber er en fordel
- Projektledelse
- Kommerciel forståelse

Vi tilbyder:

- En arbejdsplads midt i det centrale Carlsberg byen
- Sundhedsforsikring samt pensionsordning
- Frokostordning
- Firmabil og fri telefon

Send gerne din ansøgning allerede i dag, da vi afholder samtaler løbende. Har du spørgsmål til stillingen kan du kontakte Country Manager Kim Langkjær på +45 2960 5189.