



Stillingsbetegnelse	ACCOUNT MANAGER
Nøgleord	Til rådgivning og salg inden for embedded systemer & industriel datakommunikation
Arbejdssted	Smørum / Danmark
Virksomhedsbeskrivelse	Recab er en skandinavisk virksomhed specialiseret i at leverer standard- og specialfremstillede løsninger inden for Embedded Computer Systems og Industrial datakommunikation. Recab har produkter og løsninger, der også er anvendelige i mere krævende miljøer der betyder udfordringer med temperatur, stød/vibrationer, EMC, IP m.v. Recab blev i 2015 en del af den svenske teknologihandelsgruppe Addtech, der har en omsætning på 14 milliarder SEK og i dag består af omkring 140 uafhængige virksomheder med i alt næsten 3500 ansatte. Disse datterselskaber sælger højteknologiske produkter og løsninger til kunder inden for forsvars-, fremstillings- og infrastrukturektoren i omkring 20 lande. Du bliver tilknyttet salgskontoret i Måløv, og bliver en del af et kontormiljø, som er fælles med flere af Addtechs selskaber. Du kan evt. læse mere om Recab her: www.recab.com Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Profilpartners på tlf.: +45 43434060.
Stillingsbeskrivelse	Du får en meget selvstændig stilling, hvor du får ansvaret for at sælge standard- og specialfremstillede løsninger inden for industriel kommunikation og indlejrede computersystemer fra nogle af de ledende leverandører på markedet. Du arbejder meget selvstændigt og forventes at være i stand til at tale løsninger og muligheder med dine kunder på et højt niveau, hvor dine gode evner til at sætte dig i kundens sted kommer i spil. Da du repræsenterer en virksomhed, som er specialiseret i at levere standard- og specialfremstillede løsninger inden for Embedded Computer Systems og Industrial datakommunikation med løsninger, der også er anvendelige i mere krævende miljøer der har udfordringer med temperatur, stød/vibrationer, EMC, IP m.v., er der mange forskellige typer virksomheder og brancher, som du kan gå efter. Følgende skal nævnes som de vigtigste; - Automatisering og produktion - Maritime og offshore

- Forsvar og flyelektronik
- Transport og jernbane

Du får ansvaret for nogle af de eksisterende kunder, som du vedligeholder og udbygger relationerne til, men skal også være indstillet på, at bruge noget af din tid på også at opsøge nye kundeemner. I forbindelse med dit salg forventes du at være ude på kundebesøg ca. 3 af ugens 5 dage, hvor du besøger kunder beliggende i Danmark, og lejlighedsvis også i de øvrige europæiske lande. Du skal derfor forvente, at stillingen indeholder ca. 20 overnatninger ude p.a.

Du kommer til at arbejde tæt sammen med en intern salgssupporter, som støtter dig i dit daglige arbejde, og virksomhedens Adm. direktør som du refererer til i det daglige. Har du brug for teknisk sparring, står applikations ingeniører og produktspecialister til rådighed, ligesom der er rig mulighed for dialog med dine kollegaer i de øvrige nordiske lande, som har samme funktion som dig.

Du får en meget selvstændig og spændende stilling, hvor du i høj grad selv styrer og planlægger din tid, og hvor du både har mulighed for at arbejde hjemmefra og være en del af salgskontoret i enten Måløv eller på Fyn afhængig af din bopæl.

Egenskaber	Du er en målrettet og resultatsøgende person, der er god til at skabe, opbygge og vedligeholde gode kunderelationer. For dig er det de gode resultater, der tæller. Du er derfor både forretningsorienteret og en god døråbner, der arbejder vedholdent og ihærdigt for at nå dine mål. Derudover er du selvfølgelig også god til at tale teknik med dine kunder.
Uddannelser	Der stilles ingen specielle krav til din uddannelsesmæssige baggrund, men det er klart en fordel, hvis den er teknisk.
Erhvervserfaring	Du har minimum 4-5 års erfaring med salg af tekniske løsninger.
Sprogkundskaber/IT	Du er flydende i dansk og god til engelsk og det forventes, at du er vant til at arbejde med IT.
Løn	Du får en konkurrencedygtig løn, plus pensions- og sundhedsordning samt bonus program.
Du tilbydes	Du får en meget selvstændig stilling, hvor det er dine resultater, som tæller. Du får derfor god mulighed for helt selv at tilrettelægge dit arbejde.
Sådan ansøger du	Ansøgningsprocessen foregår i samarbejde med headhunter og rekrutterings-bureauet Profilpartners, du bedes derfor sende din ansøgning via Profilpartners' hjemmeside på følgende direkte link: https://www.profilpartners.dk/ledige-stillinger/vis-stilling/?StillingsID=825