

SALES MANAGER

Trives du i rollen som kundens troværdige sparringspartner og med en stor intern kontakthorisont? Og ønsker du mulighed for at præge eget job i en afvekslende hverdag? Så er det hos os - en international virksomhed, førende inden for sin branche - du skal bruge og videreudvikle dine kompetencer.

Til daglig vil du få plads i et åbent kontormiljø på vores kontor i Aalborg og referere til den ene af afdelingens to Sales Directors i denne nyoprettede stilling - du får ca. 25 rejsedage årligt, primært i form af kundebesøg i Europa.

Relationsskabende og analytisk sparringspartner

Udover at vedligeholde og udvikle eksisterende kunderelationer får du også til opgave at opdyrke nye kunder og forretningsområder.

I takt med dit kendskab til virksomheden og branchen øges, vil din kundeportofølje udgøre flere og flere strategisk vigtige kunder, hvor det nuværende fokus med få men store kunder ønskes udvidet til også at omfatte mindre og mere nicheprægede kundetyper.

Kundemøder har et højt fagligt niveau, med fokus på innovation, service, kvalitet og fleksibilitet, hvor du agerer som troværdig sparringspartner i samarbejde med relevante kolleger.

Din udprægede forretningsforståelse bruges til at identificere og realisere synergier mellem vores kompetencer og kundernes behov. Med kommercielt fokus interesserer du dig for kunden, og hvordan vi kan udvikle samarbejdet, f.eks. gennem forbedrede services, nye produkter og optimerede processer.

Engagerede kolleger og gode medarbejderforhold

Du vil blive en del af en virksomhed, hvor passion for sit arbejde og faglig stolthed kendetegner vores engagerede og dygtige kolleger. Vi lever med værdier som ansvarsfølelse, troværdighed og kvalitet. Omgangstonen er uformel, og du vil opleve stor frihed under ansvar i en organisation, som

værdsætter involvering og initiativ. Vi hjælper hinanden og udnytter vores forskellige kompetencer.

Vi har fokus på medarbejdertrivsel og udover løn- og pensionspakken, har vi adgang til motionsrum, sundhedsforsikring, gode kantineforhold og sociale arrangementer.

Ambitiøs og selvstændig med god forretningsforståelse

Du har en kommerciel uddannelse og erfaring med account management, forhandlinger og relationssalg samt velfunderet erfaring i at håndtere større internationale kunder på B2B-markedet, hvor du har skabt solide salgresultater. Produktkendskab er ikke afgørende, hvorimod det prioriteres højt, at du har driftsøkonomisk erfaring og generelt er teknisk interesseret. Du er talstærk og arbejder rutineret med forecast, priskalkulationer osv.

En forudsætning for succes i jobbet er, at du deler vores holdninger til samarbejde og relationsdannelse som bl.a. indebærer ydmyghed, åbenhed, tillid og troværdighed - udover de for afdelingen fastsatte mål.

Vi forventer, at du har gode formidlingsevner i skrift og tale på både dansk og engelsk, evt. også tysk.

Søg stillingen

Send din ansøgning og cv til jobdk@fibertextpersonalcare.com mærket "Sales Manager" senest d. 15. februar 2018.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Kim Høgdild Nørgaard, Sales Director, i tidsrummet kl. 8-16 på tlf. 22 66 67 87.

 **FIBERTEX**
PERSONAL
CARE



Fibertext Personal Care Group er blandt verdens fem største producenter af nonwovens til hygiejneindustrien. Vores produkter anvendes i babybleer, hygiejnebind og inkontinensprodukter. Hovedkontoret er i Aalborg, og vi har nonwoven-produktion i Danmark og Malaysia samt printfabrik i Tyskland og Malaysia. Vi beskæftiger i alt ca. 680 medarbejdere.

www.fibertextpersonalcare.com