

EXPORT SALES MANAGER TIL VÆKSTVIRKSOMHED

Vil du være med til at bringe dansk biblioteksdesign ud i verden?

Lammhults Biblioteksdesign er specialister i biblioteksindretning og Europas største virksomhed i vores branche. Vi designer prisvindende offentlige biblioteker, akademiske biblioteker, skolebiblioteker og specialistmiljøer og bestræber os på at gøre ethvert bibliotek til en betydningsfuld oplevelse for både individer og samfund.

Vi søger en engageret og resultatorienteret Export Sales Manager, som skal udvikle og drive vores internationale salg til både forhandlere og slutkunder i de lande, hvor vi ikke har datterselskaber. Du bliver en central del af vores vækststrategi og får ansvar for at styrke og udbygge vores globale forhandlernetværk samt opbygge langvarige relationer på tværs af markeder.

Du får arbejdsplads på hovedkontoret i Holsted midt mellem Esbjerg og Kolding, hvor vi er ca. 40 kollegaer. Du får reference direkte til vores koncernchef, hvilket understreger rollens strategiske betydning og giver dig reel indflydelse på vores internationale udvikling.

Om stillingen

Som Export Sales Manager arbejder du med salg af komplette løsninger inden for biblioteksindretning – fra idé og koncept til færdigt projekt. Du bliver nøglen til at sikre succesfuld vækst på internationale markeder i tæt samarbejde med indretningsarkitekter og Product and Customer Solution afdelingen.

Du får en bred international kontaktflade og en rolle, hvor du både arbejder strategisk med markedsudvikling og operationelt med konkrete projekter og tilbud.

Dine primære opgaver

- Markeds- og konkurrentanalyse samt identifikation af nye forretningsmuligheder
- Udvikling og vedligeholdelse af internationalt forhandlernetværk
- Rådgivning om produktvalg, designløsninger og optimal pladsudnyttelse
- Opsøgende og relationsopbyggende salg på internationale markeder til både forhandlere/distributører og slutkunder

- Omsætning af kunders idéer og behov til realistiske, kommercielt bæredygtige løsninger
- Håndtering af udbud og tilbudsprocesser – herunder kalkulationer, kontrakter og forhandling
- Deltagelse i messer, kundemøder og markedsaktiviteter
- Opfølgning på pipeline, budgetter og salgspersormance

Der må forventes 30-40 rejsedage om året.

Din profil

Vi forestiller os, at du:

- Har solid erfaring med internationalt B2B-salg via forhandlere/distributører – gerne inden for indretning, møbler, design eller projektorienteret løsningssalg
- Trives med både strategisk forretningsudvikling og hands-on salgsarbejde
- Er stærk i relationsopbygning og forhandling på tværs af kulturer
- Arbejder struktureret, selvstændigt og målrettet med et tydeligt kommercielt mindset, kan lukke et salg og nå dine salgsmål
- Kommunikerer flydende på engelsk – kendskab til andre sprog er en fordel
- Er indstillet på en del rejseaktivitet i forbindelse med markedsudvikling og projekter

Vi tilbyder

Du får en strategisk nøgleposition i en økonomisk stærk virksomhed med et godt arbejdsmiljø, gode kollegaer, og hvor kulturen er uformel. Herudover tilbydes du:

- Mulighed for at arbejde med meningsfulde projekter i offentlige og kulturelle rum
- En virksomhed med stærke designtraditioner og internationale ambitioner
- Stor grad af frihed og ansvar i en vækstorienteret organisation
- Et professionelt arbejdsmiljø med engagerede kolleger i Danmark såvel som i udlandet
- Konkurrencedygtig løn efter kvalifikationer

Yderligere oplysninger / henvendelse

Vi ønsker stillingen besat hurtigst muligt og afholder samtaler løbende. Send derfor dit CV eller LinkedIn-profil til: Aksel Uglvig Jensen, Skelmose, auj@skelmose.eu. Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Aksel på mobil 40 84 01 33.