

AVK International søger en engageret area sales manager

Vil du være en del af vores salgsteam, hvor du får ansvaret for at udvikle salget i udvalgte eksportmarkeder hos AVK International? Du brænder for teknisk salg og har lyst til at bidrage positivt til både miljø, bæredygtighed og bedre ressourceudnyttelse. AVK-ventilerne kombinerer kvalitet, funktionalitet og bæredygtighed, når de bl.a. indgår i forsyningen af rent drikkevand, i anlæg til rensning af spildevand, og til trykregulering for at minimere vandspild.

EU og Verdensbanken finansierer mange projekter på vores nye vækstmarkeder i Balkan, Kaukasus, STAN-landene og i Nordafrika og er med til at sikre adgang til rent vand og bedre spildevandsrensning. Det er helt i tråd med FN's 17 verdensmål for bæredygtig udvikling, og her spiller AVK's produkter en rolle i forhold til især mål nr. 6, der handler om adgang til rent vand og ordnede sanitetsforhold for alle mennesker på vores klode.

Primære opgaver og ansvar:

- sikre, at AVK er med i alle udvælgelsesfaser af projektet; fra designinstituttet, til entreprenøren, til slutbrugeren, forhandleren og evt. andre interessenter
- udvikle samarbejdet med nuværende kunder og forhandlere i de respektive lande, og evt. etablere nye salgskanaler
- yde teknisk rådgivning, udvælge de rette produkter, beregne tilbud og generel salgsopfølgning
- gennemføre produkttræning/give præsentationer hos kunderne
- deltage på relevante messer samt møder i de lokale vandforeninger
- vidensdele med dine kolleger, både i Danmark og i udlandet

Du er som person:

- salgs- og resultatorienteret, initiativtagende og vedholdende
- god til at planlægge og nå dine salgsmål
- stærk i samarbejdet på tværs af afdelinger
- god til menneskelige relationer og til at opbygge

gode og langvarige forretningsvenskaber

- innovativ og hurtig til at udnytte nye muligheder for at øge salget
- nysgerrig med lyst til at møde andre kulturer
- erfaren med teknisk salg (min. 5 år)

Din baggrund:

- Du er formentlig ingeniør eller har en anden teknisk uddannelse med nogle års erfaring med lignende opgaver.
- Du behersker dansk og engelsk på et højt niveau i skrift og tale (også gerne tysk eller andre sprog).
- Vi lægger vægt på, at du bor i pendlerafstand fra Galten/Skovby (maks. 1 times transporttid).

Vi tilbyder et selvstændigt og udfordrende job med store personlige og faglige udviklingsmuligheder. Du refererer til salgsdirektøren, som løbende giver dig sparring og feedback på dine opgaver. Ligeledes vil dit arbejde ske i tæt samarbejde med vores produktchefer, Salgslogistik og Marketing.

Du kan forvente 50-60 rejsedage årligt, en stor kontaktflade og gode arbejdsforhold i en uformel organisation, hvor tonen er åben og direkte, og hvor der er høj aktivitet i hverdagen.

Har du lyst til at høre mere om jobbet, er du velkommen til at kontakte Francisco Viskinge, Director, Sales & Product Management på tlf. 8754 2100.

Send din ansøgning til hr@avk.dk mrk. AREA SALES MANAGER inden den 18.03.2020



AVK-koncernen

AVK-koncernen er global markedsleder inden for ventiler og brandhaner, som indgår i vital infrastruktur i form af vand- og gasforsyning, spildevandsbehandling og brandbekæmpelse. AVK er familieejet og har hovedsæde i Skovby/Galten nær Aarhus. Koncernen består af mere end 100 produktions- og salgsselskaber på verdensplan og beskæftiger ca. 4.300 medarbejdere.

AVK International A/S

Hos AVK International kombinerer vi vores egen-producerede ventiler og tilbehør med produkter fra resten af AVK-koncernen og markedsfører en komplet produktpakke til Kontinentaleuropa, Rusland, Centralasien, Kaukasus og Nordafrika. Vi beskæftiger ca. 250 medarbejdere og omsætter for ca. 600 mio. kr. om året.



AVK International A/S

www.avkvalves.eu