

Eksport Manager - skab vækst på internationale markeder

Eksport Manager - skab vækst på internationale markeder

Er du drevet af resultater, relationer og nye markedsmuligheder?

Vil du have en nøglerolle i at udvikle og styrke vores eksportforretning, og motiveres du af at blive målt på din evne til at skabe vækst?

Hos Idealcombi søger vi en ambitiøs og kommercielt stærk Eksport Manager, der kan tage ansvar for at udvikle vores position på udvalgte eksportmarkeder. I første omgang vil dit primære fokus være Island og Irland.

Om stillingen

Som Eksport Manager får du ansvaret for at drive og udvikle vores eksterne eksportsalg samt markedsføringen af vores produkter i træ/pur/aluminium på de islandske og irske markeder.

Du får en central rolle i vores internationale salgsarbejde, hvor du målrettet skaber vækst gennem opsøgende salg, projektsalg og konsekvent opfølgning. Du er tæt på kunderne og projekterne og har et skarpt blik for at identificere muligheder og omsætte dem til konkret forretning.

Dine opgaver spænder bredt og vil bl.a. omfatte:

- Opsøgende salg og udvikling af nye forretningsmuligheder
- Udvikling og fastholdelse af eksisterende kunder og samarbejdspartnere
- Projektsalg, håndværkersalg og deltagelse i større byggesager
- Opfølgning på tilbud, ordrer og pipeline
- Rådgivning og sparring med kunder og samarbejdspartnere
- Deltagelse på messer, kundearrangementer og øvrige salgsaktiviteter

Du arbejder struktureret med CRM, forecast og markedsopfølgning og tager et tydeligt ansvar for udviklingen af dit salgsområde. En vigtig del af jobbet bliver samtidig at udvikle og styrke vores kunde- og forhandlernetværk på markederne.

Stillingen tager udgangspunkt i din hjemmeadresse, og du forventes som udgangspunkt at være på vores hovedkontor i Hurup Thy én dag om ugen. Da nærhed til kunder og markeder er en vigtig del af jobbet, skal du forvente en rejseaktivitet på ca. 70–80 dage om året.

Din profil

Du er en stærk kommerciel profil med et naturligt salgsdrive. Du motiveres af at skabe resultater, udvikle markeder og vinde ny forretning. Samtidig forstår du værdien af de langsigtede relationer og den vedholdende indsats, der ofte skal til for at lykkes med salg i byggebranchen.

Vi forestiller os, at du:

- Har solid erfaring med B2B-salg og eksportsalg, gerne fra byggebranchen eller en anden teknisk orienteret branche
- Kan dokumentere resultater med at skabe vækst, udvikle markeder og opbygge nye kunderelationer
- Trives med opsøgende salg og motiveres af at identificere og vinde nye forretningsmuligheder
- Har erfaring med længere og mere komplekse salgsprocesser, hvor relationer og vedholdende opfølgning er afgørende
- Er vant til at arbejde struktureret med CRM, pipeline, forecast og salgsopfølgning
- Har en stærk kommerciel forståelse og blik for både kundens behov og den gode forretning

- Behersker engelsk på højt niveau i både skrift og tale

Behersker du tysk, er det en fordel. Det samme gælder erfaring med salg til byggebranchen, vinduer og døre eller andre tekniske produkter. Det vigtigste er dog din salgsbaggrund, dit drive og din dokumenterede evne til at skabe resultater.

Vi tilbyder

Hos Idealcombi får du en selvstændig og resultatorienteret salgsrolle med stor indflydelse på udviklingen af dine markeder. Du bliver en del af en virksomhed med stærke produkter og en solid markedsposition, hvor kvalitet, innovation og langsigtede kunderelationer er i fokus.

Vi tilbyder blandt andet:

- En hverdag med stor frihed under ansvar
- Mulighed for at sætte dit eget præg på udviklingen af vores eksportmarkeder
- Gode muligheder for faglig og personlig udvikling
- En stærk salgsorganisation med stor ekspertviden, hvor erfarne kolleger og specialister står klar til at sparre og understøtte dig, så du har de bedste forudsætninger for at lykkes i jobbet
- Et uformelt arbejdsmiljø med engagerede og kompetente kolleger
- En lønpakke, der matcher dine kvalifikationer, inkl. pension og sundhedsordning

Kontakt

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte salgschef Vest, Peter Bechmann, på tlf. 41 72 31 43 eller mail pbm@idealcombi.dk.

Du kan læse mere om Idealcombi på idealcombi.dk.

Ansøgningsfristen er den 4 oktober. Ansøgninger behandles løbende og fortroligt, og vi indkalder løbende til samtaler.

Vi ser frem til at høre fra dig.

Om Idealcombi

Idealcombi har, siden det første vindue blev fremstillet i 1973, haft domicil i Thy.

Hovedsædet i Hurup rummer i dag 100.000 m² til produktion og administration med mere end 400 ansatte.

Herfra har Idealcombi gennem mere end 50 år fremstillet vinduer og yderdøre i høj kvalitet. Innovation er et grundlæggende omdrejningspunkt i virksomheden, og vi arbejder kontinuerligt og målrettet på at være blandt de førende inden for udviklingen af vinduer og døre til nutidens og fremtidens behov.

Design, funktion, energiforbrug og en optimal miljøvenlig produktion er blandt de væsentligste parametre – og vores medarbejderes kompetencer er afgørende for, at vi lykkes.