

Sales Manager

Lyras A/S

Hos Lyras er vi i vækst og søger derfor en kollega til vores dygtige salgsteam. Du vil primært varetage vores salgsmarkeder i Norge og Sverige, og på sigt vil der blive mulighed for flere markeder.

Hos Lyras A/S producerer vi koldpasteuriseringsanlæg til fødevarerindustrien med et særligt fokus på mejerier. Vi er en vækstvirksomhed med store ambitioner og er nytænkende omkring bæredygtighed og optimering af en traditionel produktionsmetode.

Brænder du for teknisk salg, og vil du sælge et innovativt produkt, så tilbyder vi en spændende jobmulighed i en fremadstormende virksomhed i vækst.

Vil du med på rejsen?

Se video om Lyras her: www.youtube.com/watch?v=3DFI0HyQ1Hk

Opgaven

Med udgangspunkt i Aalborg, bliver det din opgave, at stå for ny-salg af vores løsninger til primært det nordiske marked og på sigt med mulighed for andre markeder. Du vil selvstændigt drive salgsprocessen og løbende have dialog med salgsdirektøren.

Alle vores anlæg opbygges og testes i Aalborg, så du vil hurtigt få den viden om systemerne som gør, at du kan opsøge potentielle kunder. Vi har en god kultur for vidensdeling, og du bliver sat grundigt ind i produkterne, så oplæringsperioden bliver effektiv.

Arbejdsopgaver:

- B2B salg af koldpasteuriseringsanlæg
- Løbende kontakt med potentielle kundeemner - her er du opsøgende til især mejeri- og juiceindustrien m.fl.
- Bearbejdelse af kunder, tilbudsgivning og opfølgning på tilbud
- Kundebesøg - der forventes cirka 70 rejsedage pr. år
- Indgå og forhandle kontrakter
- Udarbejde relevant og kvalitativt salgsmateriale for de konkrete projekter
- Deltagelse i messer og webinarer

Faglige og personlige kvalifikationer

Vi forestiller os, at du har arbejdet med salg af procesanlæg eller tekniske produkter i en årrække og har en stor teknisk viden. Dit netværk er inden for relevante brancher - hvor mejerier og tilsvarende industrier er at foretrække. Som salgsperson forstår du gamet og har tålmodigheden til at arbejde med processen, hvor kunden er med hele vejen. Hos Lyras er en aftale en aftale, og kvaliteten prioriteres højt, så kunden altid oplever en professionel service og et sublimt produkt.

Vi lægger vægt på, at du:

- Er en dygtig, forhandlingsstærk og selvstændig Sales Manager
- Har et stort og godt netværk inden for kundesegmentet
- Taler, skriver og forstår dansk og engelsk på forhandlingsniveau
- Er fortrolig med Office-pakken
- Har et stort drive og vil skabe resultater

Er du interesseret?

Der tilbydes en lønpakke efter kvalifikationer, firmabil, relevante kurser og seminarer. Vores virksomhed bærer præg af en moderne ledelse og du vil opleve kollegaer, der er positive, hjælpsomme og brænder for deres arbejde. Der er stor fleksibilitet og frihed i hverdagen og du vil selvfølgelig få en god start på dit nye job via vores on-boarding program.

Kontakt os endelig, hvis det lyder interessant. Spørgsmål kan rettes til Recruitment og HR Manager Niels Møller på **22 53 03 67**.

Når du søger stillingen, føres du automatisk over i vores system, hvor din ansøgning, CV og øvrige bilag kan uploades. Vi får besked, når materialet er uploadet. Det er vigtigt, at du følger denne fremgangsmåde, idet vi på denne måde kan tilbyde en langt bedre sikkerhed og dermed højere beskyttelse af dine personoplysninger. Vi gemmer dine data i op til 6 måneder og du giver dit samtykke til dette. Du kan til enhver tid trække dit samtykke tilbage ved at kontakte os på **contact@lyras.dk**.