

Sales Manager - Dynatest

Kan du drive internationalt B2B-salg og samtidig være med til at udvikle et stærkt partnernetværk? Som Sales Manager hos Dynatest får du en vigtig rolle i vores vækst – med ansvar for eget salg på tværs af markeder og et aktivt samspil med vores agenter og distributører. Du får et tæt samarbejde og løbende sparring med vores Sales & Agent Director, salgsteamet og kolleger på tværs af organisationen samt international eksponering gennem deltagelse i messer og kundemøder.

Om rollen

Rollen kombinerer hands-on salg med kommerciel udvikling. Du opbygger og vedligeholder stærke kunderelationer, driver salgsprocesser fra lead til ordre og bidrager til at udvikle vores partnerkanal og salgsprocesser.

Dine ansvarsområder

Drive internationalt B2B-salg fra leadgenerering til kontraktindgåelse

- Opbygge og pleje relationer til nøglekunder og sikre langsigtet kundeværdi
- Bidrage til at identificere, onboard og udvikle agenter og distributører i udvalgte markeder
- Arbejde struktureret med pipeline, forecasting og rapportering i CRM – og medvirke til at optimere salgsprocesser
- Analysere markeds- og konkurrentdata og omsætte indsigter til konkrete salgsinitiativer
- Samarbejde tæt med marketing, produktudvikling og operations for at sikre en stærk kundeoplevelse
- Understøtte salget af reservedele og kalibrering gennem struktur, kampagner og opfølgning
- Deltage i internationale messer, kundemøder og produktpræsentationer.

Din profil

- Erfaren B2B-sælger, der trives med både hunter-aktiviteter og langvarigt relationssalg
- Teknisk forståelse og evne til at gøre komplekse løsninger enkle for kunden
- Struktureret, selvstændig og proaktiv – du tager ejerskab og skaber fremdrift
- Tryk i internationale samarbejder og på tværs af kulturer
- Flydende engelsk; dansk, og andre sprog er en fordel

Erfaring

- 2–4 års erfaring med teknisk eller komplekst B2B-salg
- Erfaring med internationalt salg er en klar fordel
- Kendskab til partnerkanaler (agenter/distributører) er en fordel
- Erfaring med CRM og pipeline management; erfaring med NAV er en fordel

Uddannelse

Vi forventer, at du har en kommerciel eller teknisk baggrund (fx HD, HA, Cand.merc., ingeniør, produktionsteknolog eller lignende), og vi vægter dokumenteret salgssucces højere end en specifik uddannelsesretning.

Vi tilbyder

Vi tilbyder en nøglefunktion i en global, dansk teknologivirksomhed med et stærkt brand, hvor du kombinerer hands-on salg med kommerciel udvikling og får reel indflydelse på processer. Du får et tæt samarbejde og løbende sparring med vores Sales & Agent Director, salgsteam og den øvrige ledelse samt international eksponering gennem deltagelse i messer og kundemøder.

Vi tilbyder attraktive personaleforhold, løn efter kvalifikationer og en alsidig hverdag i samarbejde med dygtige kolleger.

Praktisk

Arbejdsstedet er i Ballerup, men med et globalt arbejdsområde. Rejseaktiviteten

forventes at være op til 15 dage om året, og gerne med tiltrædelse hurtigst muligt.

Har du spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte CEO Lotte Wøldiche Præstgaard på administration@dynatest.com

Vi ser frem til at høre fra dig.

Der indkaldes til samtaler løbende, så send gerne din ansøgning hurtigst muligt.

Om Dynatest

Dynatest blev grundlagt i Danmark i 1976 og er en global leder inden for belægningstest.

Vi udvikler innovativt udstyr, software og services, der anvendes i mere end 120 lande verden over. Vores løsninger hjælper vejmyndigheder, lufthavne, rådgivere, entreprenører og forskningsinstitutioner med at forbedre sikkerheden, optimere vedligeholdelsesstrategier og træffe bedre beslutninger om infrastrukturinvesteringer.