

Salgskonsulent

Jobbeskrivelse

Vores forretningsenhed Animal Health Technology Solutions er markedsledende inden for identifikation og overvågning af dyr. Vores løsninger giver landmænd realtidsviden, der hjælper dem med at styre besætningens sundhed, trivsel og produktivitet. Som pioner inden for intelligent dyresundhed tilbyder vi nye løsninger, som understøtter gennemsigtighed og sporbarhed fra jord til bord og er med til at sikre en bæredygtig og sikker fødevareforsyning.

Technology Solutions, som vi etablerede, efter at vi havde opkøbt en række markedsledende teknologivirksomheder, bringer nye og innovative løsninger på markedet på tværs af husdyrarter. Ud over at udvide vores kerneforretning samarbejder denne enhed med vores biofarmaceutiske teams for at tilbyde nye og eksisterende kundesegmenter – herunder avlserådgivere, slagterier og mejerier – nye teknologiske løsninger i hele fødevareforsyningskæden.

Landmænd bruger vores teknologier til at passe og pleje deres dyr sikkert og effektivt. Vores teams arbejder hårdt for at sikre, at kunderne får det optimale ud af de teknologiske løsninger, de investerer i, og har en positiv oplevelse af vores produkter og virksomhed.

Som Salgskonsulent skal du sælge vores teknologiprodukter og serviceydelser på tværs af husdyrarter (med fokus på svin) samt yde eftersalgsservice og support til vores kunder. Dine kunder er danske kvæg- og svineavlere samt andre interessenter i forsyningskæden, f.eks. slagterier.

I denne rolle skal du udvikle og implementere strategier for at tiltrække nye kunder og sikre en optimal kundeoplevelse. Du skal opbygge et netværk af langsigtede, stærke forretningsforbindelser i landbrugssektoren for at sikre, at vores produkter og serviceydelser skaber værdi for branchen.

Som vores virksomheds ansigt udadtil repræsenterer du over for danske landmænd og andre kunder en virksomhed med en bred portefølje af produkter, der bidrager til dyrenes sundhed og velfærd.

Du skal forvente at tilbringe en stor del af din tid med at være på kundebesøg. Du skal desuden kommunikere med og supportere kunder fra kontoret via telefon og e-mail.

Vi er en virksomhed i vækst, som har fokus på at introducere nye løsninger og innovative produkter, og dine fokusområder vil kunne ændre sig med tiden, f.eks. til at du specialiserer dig inden for én slags husdyr.

Du og din leder vil med udgangspunkt i din viden og erfaring sammen fastlægge, hvilke områder du skal prioritere. Som virksomhed vil vi dog altid have fokus på at kombinere innovative teknologier med en fremragende kundeoplevelse.

Hvis du har et stærkt kommercielt mindset, altid sætter kunden i centrum og gerne vil være en del af et dynamisk og spændende team, vil vi rigtig gerne høre fra dig.

Dine vigtigste ansvarsområder

- Du skal levere på salgsprognosen for det område, du er ansvarlig for. Du skal udvikle og implementere salgsstrategier og -aktiviteter for at nå dine salgsmål.
- Du skal identificere kundeemner gennem netværk, kold kanvas og research.
- Du skal etablere og pleje relationer med eksisterende og potentielle kunder for at facilitere salg.
- Gennem din kommunikation med kundeemner og eksisterende kunder skal du vurdere deres behov og anbefale og sælge dem produkter, der matcher dem.
- Du skal beskrive produkterne og forklare deres fordele og værdi for kunderne. Du skal kunne demonstrere vores produkter for kunderne, og du skal kunne håndtere og bearbejde kundernes indvendinger.
- Du skal kommunikere med kunderne personligt (herunder tage på gårdbesøg) via telefon og e-mail.
- Du skal deltage i messer, events, branchemøder m.m.
- Du skal besvare kundeforespørgsler og gennemføre forskellige aktiviteter for at hjælpe kunderne med at få maksimal værdi ud af vores løsninger.
- Du skal have et indgående kendskab til vores forskellige produkter og tjenester.
- Du skal samarbejde med dine kolleger om at levere fremragende kundeoplevelser.
- Du skal bruge data til at hjælpe kunderne med at forstå, hvordan vores produkter kan hjælpe dem med at nå deres mål.
- Du skal udføre forskellige administrative opgaver, f.eks. kunderegistrering, ordrebehandling, salgsregistrering og fakturering samt håndtere reklamationer m.m.
- Du skal give virksomheden indsigt til at kunne træffe strategiske og taktiske beslutninger, f.eks. om konkurrenter, markedstendenser og kundebehov.
- Du skal proaktivt identificere udviklingsmuligheder for vores virksomhed.
- Du skal opbygge et stærkt netværk og en stærk tilstedeværelse inden for dansk landbrug.
- Du skal deltage i eller lede strategiske projekter for virksomheden.
- Du skal analysere salget og salgspotentialet i dit område.

Kvalifikationer og kompetencer

- Du skal have en uddannelse inden for landbrug eller husdyrvidenskab, f.eks. som agrarøkonom eller tilsvarende.
- Du skal have salgserfaring inden for landbrugssektoren, helst inden for svinesektoren.
- Du skal have en stærk kommerciel indsigt og et salgsdrevet mindset.

- Du skal have gode kommunikationsevner, både skriftligt og mundtligt.
- Du skal have gode sociale kompetencer og kommunikationsevner, og du skal kunne oversætte teknisk sprog til et sprog, som kunderne forstår.
- Du skal kunne arbejde effektivt med minimal supervision.
- Du skal have erfaring med Office365 samt ERP- og CRM-systemer.
- Du skal tale flydende dansk og beherske skriftlig og mundtlig engelsk på et højt niveau.
- Du skal være en holdspiller.

Som virksomhed er vi stolte over at være med til at bringe talentfulde og engagerede mennesker med vidt forskellige baggrunde sammen. Vi tror på, at udveksling af forskellige idéer i et inkluderende miljø er den hurtigste vej til banebrydende innovation. Vi opfordrer vores medarbejdere til at udfordre hinandens synspunkter på en respektfuld måde og til at løse problemer i fællesskab. Vi er en inkluderende og mangfoldig arbejdsplads, der arbejder for lige muligheder for alle.

Arbejdsadresse: Allflex dan-mark ApS, Rugmarken 31, 7620 Lemvig.

Spørgsmål til jobbet: kontakt Kristian Vedel Rasmussen, Commercial Manager, tlf. 24 94 50 21.