

# Markedschef(er) til Nordic Wing

**Nordic Wing søger en eller flere markedschefer, til at varetage selskabets opgaver med opsøgende salg til NATO-medlemmer, regeringer samt partnere i og udenfor EU. Som markedschef har du ansvaret for, at sikre afdækning af de markeder som matcher dine kompetencer, og sammen med ledelsen planlægges processerne som sikrer en kvalitet, professionalisme samt lydhørhed overfor kundernes krav og ønsker.**

**Som produktionsvirksomhed, tilrettelægges leveranceforløb sammen med vores logistikteam samt vores kommercielle projektledere. Din opgave er også at sikre at kunderne oplever os som troværdige, professionelle og hurtigt reagerende.**

Vi søger en markedschef som har dybe rødder indenfor B-t-G, kender til strategiske salgsbarrierer samt er god til at bevæge sig i området mellem politik, militær samt evner at fokusere på "det vi har på hylderne". Til tider oplever vi også, at kunderne forespørger produkter vi skal udvikle – og også her er der brug for den dygtige og rutinerede kommercielle vinkel.

Vores salgsproces starter med identificering af emner i det pågældende marked, kontakt til potentielle kontakter, afdækning af behov, udarbejdelse af løsningsforslag/tilbud, koordinering med produktionen om leverancer, koordinering med logistik, uddannelse og support samt en løbende opfølgning på alle tilbuddets elementer.

Der vil være god mulighed for at påvirke en spændende virksomhed i hastig vækst. Jobbet kræver gode samarbejdsevner, da der er mange interne og eksterne grænseflader. Afhængig af dine erfaringer og kvalifikationer tilbyder vi, at tilpasse jobbet til den rette kandidat. Markedscheferne refererer til selskabets direktion.

## Kvalifikationer

Vi forventer, at der er en god overordnet processuel forståelse, samt at der er en teknisk forståelse og en salgsminded tilgang til løsning af opgaverne. Evnen til, at kunne lægge en markedsplan og følge op på den er kernen til succes i jobbet. Vi ser også gerne, at du har erfaring med følgende i en ikke prioriteret rækkefølge:

- Viden om projektstyring- og opfølgning
- Juridisk viden om tilbud og elementerne i samme
- Deltagelse i ugentlige salgsmøder, med fokus på afklaring og støtte til at hjælpe med de fremtidige udfordringer i processerne,
- Håndtering af konflikter mellem produktion, logistik samt kundens forventninger (du er kundens "mand" i denne sammenhæng)
- Deltagelse i statusrapportering med kunder samt opfølgning på udeståender (herunder sikre høj kundetilfredshed)

- Periodiske opgaver vil være; fremdriftsrapportering samt fokus på, identificering af og rapportering om de "kritiske veje" på projekter,
- Tålmodighed og godt humør i et relativt ungt teknologiselskab
- Kendskab indenfor Office-pakken, som bruges til rapportering og kommunikation
- Med internationale medarbejdere og kunder forudsætter vi, at du er vant til at skrive og tale engelsk
- Mulighed for at rejse ud og besøge kunder samt afholde demo'er (vi uddanner dig og sørger for dronecertifikatet)
- Spændende job med mange muligheder for udfordringer

Interesseret? Send gerne en kort motiveret ansøgning vedlagt et cv med foto til [jobs@nordic-wing.com](mailto:jobs@nordic-wing.com)

**Deadline:** Vi gennemfører løbende ansættelsessamtaler, men forventer at vores nye markedschef(er) er oppe at køre senest 2 kvartal 2023.

**Arbejdstid:** 37 timer ugentligt on-site

**Arbejdssted:** Hangarvej 21, 3500 Værløse samt rejser til udlandet indenfor det pågældende marked.

**Start dato:** Forventeligt i maj eller efter sommerferien.

**Lønniveau:** Efter kvalifikationer

Nordic Wing is a Danish drone manufacturer of fixed-wing drones for mapping & surveying, with an emphasis on defense & security. Nordic Wing is located at the old military air force base in Værløse - Denmark, where all activities take place. The Astero drone is a 4 kg fixed wing drone with a flight time up to 3,5 hours.