

Regional Sales Manager til Nordic Wing

Nordic Wing søger en Regional Sales Manager til at drive opsøgende salg til regeringer, offentlige institutioner og militærindustrien. Vi er en innovativ vækstvirksomhed med salg, udvikling og produktion af droner. Som Regional Sales Manager har du ansvaret for at dække fokusmarkeder, herunder etablering af lokale samarbejdspartnere, hvor du er med til at sikre fremtidige ordrer gennem langsigtet samarbejde og tætte partnerskaber, hvor kunderne oplever os som troværdige, professionelle og hurtigt reagerende.

Vi søger dermed en Regional Sales Manager med dybe rødder indenfor B-t-G og kendskab til strategiske salgsbarrierer. Du er god til at navigere i områderne indenfor især politik og militær, hvor du evner at skabe grobund for fremtidige samarbejde og salg af vores højteknologiske produkter.

Du vil i rollen generelt være i tæt dialog med resten af organisationen, da vi gerne vil skabe gennemsigtige processer, der sikrer en kvalitet, professionalisme samt lydhørhed overfor kundernes krav og ønsker. Leveranceforløb planlægges i samarbejde med vores logistik- og leveranceteam.

Der vil være god mulighed for at bidrage i en spændende virksomhed i hastig vækst. Jobbet kræver gode samarbejdsevner, da der er mange interne og eksterne grænseflader. Regional Sales Managers refererer til den adm. direktør, og der er for afdelingen en faglig Team Lead, som vil stå for oplæring af træning af vores nye kollega.

Dine primære arbejdsopgaver:

- Opsøgende salg i internationale fokusmarkeder
- Udarbejde markedsplan
- Deltage i salgsmøder med fokus på afklaring og støtte til at hjælpe med de fremtidige udfordringer i processerne
- Udarbejde status- og fremdriftsrapportering med fokus på ordre- og kundepipeline samt opfølgning på udeståender, herunder sikre høj kundetilfredshed
- Få en god teknisk forståelse for produktet

Kvalifikationer:

- Erfaring med direkte, relationsskabende salg
- Gerne erfaring med etablering af lokale samarbejdspartnere
- Gerne viden om leverancestyring og -opfølgning samt tilbudsgivning
- En teknisk interesse samt en salgs- og kundeorienteret tilgang
- Tålmodig og løsningsorienteret med godt humør i en relativt ung teknologivirksomhed

- Erfaring med registrering i og aktiv brug af CRM-systemer
- Kendskab til Office-pakken, som bruges til rapportering og kommunikation
- Sprog: Engelsk og gerne andre sprog

Lyder dette som noget for dig? Send gerne en kort motiveret ansøgning vedlagt et cv til jobs@nordic-wing.com

Ansøgningsfrist: Ansøg hurtigst muligt. Vi afholder løbende ansættelsessamtaler.

Arbejdstid: 37 timer ugentligt on-site. Der vil være en del rejseaktivitet forbundet med arbejdet, ca. 40-60 dage årligt.

Arbejdssted: Hangarvej 2, 3500 Værløse samt rejser til udlandet indenfor det pågældende marked.

Startdato: Forventeligt august/september 2024.

Lønniveau: Lønpakken består af en fast og variabel del afhængig af opnåede salgsresultater.

Nordic Wing er en dansk droneproducent, der udvikler banebrydende droneløsninger til et moderne marked. Nordic Wing ligger i Værløse, nord for København, hvor vi har produktion, udvikling og salg. Virksomheden har eksisteret i seks år og skal nu udvide organisationen til at kunne servicere et hastigt voksende internationalt marked. Vi leverer integrerede løsninger fra hardware til service og træning. Vi henvender os til segmenter indenfor forsvar & sikkerhed, kortlægning & opmåling, eftersøgning & redningsaktioner, samt andre specialesegmenter som landbrug, byggeri mm.