



Intern salg med teknisk flair (Skanderborg)

Brænder du for at være det interne bindeled imellem vores kunder og dine kollegaer i såvel Danmark som Thailand, så har vi det helt rigtige job til dig hvor du som en af vores "analoge" kollegaer sikrer, at vores digitaliserede logistik systemer implementeres og anvendes i tæt dialog med kunderne.

Flere og flere kunder viser deres tillid ved at etablere og udvide samarbejdet med ETK EMS Group. Derfor søger vi nye kollegaer til vores Interne salgsteam i Skanderborg. Som medarbejder forventer vi, at du brænder for at gå ind til de daglige opgaver med et højt energi niveau og en lyst til at sikre, at de aftaler vi har indgået med vores gode kunder efterleveres.

Virksomheden

ETK EMS Group A/S er en innovativ virksomhed inden for elektronik industrien. Vi er +300 medarbejdere på vores 3 afd. - Skanderborg, Sønderborg samt Rayong i Thailand.

ETK er en moderne fuld service EMS partner for vores mange danske og internationale kunder. ETK tilbyder vores kunder og leverandører et åbent samarbejde, med deling af relevante informationer hvor vi vægter tætte relationer til kunderne højt.

Jobbet

Som intern salgs medarbejder får du ansvar for den daglige kontakt til en række eksisterende kunder og i samarbejde med salgsafdelingen bliver du involveret i indkøring af nye kunders produkter og daglig support til eksisterende kunder. Du hjælper med at sikre og støtte dine kollegaer internt i andre afdelinger i at "oversætte" og forstå kundernes ønsker og behov og derved sikre, at disse bliver korrekt forankret.

Dine arbejdsopgaver

- Løbende dialog med kunder om deres forsyningsbehov
- Assisterer kunden ved introduktion af deres nye produkter
- Supporterer interne kollegaer i kommunikation med kunderne
- Projekt koordinator internt i organisationen og ud mod kunden på nye projekter/produkter.
- I samarbejde med Key Account Manager supporterer kunden med løsninger (tekniske, logistiske, osv.)

Kvalifikationer

Vi forestiller os at du har nogle års erfaring fra tilsvarende arbejdsopgaver, god forretningsforståelse samt gerne produktionsteknisk indsigt. Du kan have arbejdet med salg, indkøb, produktionsteknisk arbejde, eller lignende. Vigtigst er, at du brænder for at gøre en forskel og konstant har "ja hatten" på med at finde løsninger på kundens ønsker og behov. Populært sagt, skal du trives med at have mange bolde i luften i en alsidig og til tider kompleks hverdag.

- Har du erfaring fra elektronik industrien eller beslægtet branche er det fint, ellers lærer vi dig op
- Du skal have god erfaring med at bruge MS Office (primært Excel), og sekundært gerne MS AXAPTA DYNAMICS (ERP system)
- Kendskab til eller lyst til at lære komplekse logistik systemer samt produktions processer
- Gerne erfaring med eller indsigt i tilbudsregning af teknisk komplekse produkter

Dig som person

- Du er selvkørende, nysgerrig og i besiddelse af et rigtigt godt humør
- Du udviser en professionel adfærd, er robust, struktureret og fakta orienteret
- Du taler dansk og engelsk på et fornuftigt niveau

Vi tilbyder

Et udfordrende job i en dynamisk og markedsledende virksomhed, med gode kollegaer og frihed til at tilpasse din egen arbejdsdag.

Vi tilstræber at leve efter princippet om at "arbejde uafhængig af tid og sted". Flexetid, kantine ordning, etc.

Gage og øvrige forhold i overensstemmelse med kvalifikationer.

Ansøgning

Vi ser frem til at modtage din ansøgning mærket "Intern Salg/SKA" på mail salg.job.ska@etk.dk

Forventet start: Hurtigst muligt.

Ønsker du yderligere oplysninger om stillingen, er du velkommen til at kontakte CCO, Bo Kruse på telefon 8793 8618.