

Junior Export Account Manager, NDI Group

Junior Export Account Manager, NDI Group

Er du klar til at tage næste skridt i din salgskarriere og arbejde med internationale kunder? Måske du har erfaring med B2C eller B2B-salg – vigtigst er, at du brænder for kundekontakt og er klar til at løfte dine kompetencer i et internationalt setup.

Bliv en del af et team ambitiøst team

NDI Group er en af Nordens førende leverandører af dæk og fælge, og vi har store ambitioner for vores eksportforretning. I eksportafdelingen varetager vi alle B2B-salgsaktiviteter udenfor Norden. Afdelingen består af 10 dedikerede medarbejdere inden for henholdsvis Automotive og Agriculture, hvor vi arbejder målrettet med at udvide vores markeder og styrke vores position.

Som Junior Account Manager opnår du mulighed for at arbejde tæt sammen med erfarne kolleger og udvikle dig inden for opsøgende salg, kundedialog og markedsudvikling. Du får en central rolle i at fastholde og udvikle eksisterende kunder samt identificere og opbygge nye relationer i strategisk udvalgte lande. Dit primære fokus bliver Automotive med personvogn og varevognsdæk, hvor vores eget dækbrand, Nordexx, har en central rolle. På sigt forventer vi, at dit kundesegment kan udvides til også at omfatte Agriculture med dæk til landbrugs- og tunge køretøjer.

Vores arbejdskultur er præget af samarbejde og engagement, hvor vi arbejder i et åbent og roligt kontorfællesskab på vores hovedsæde i Brørup. Hos NDI Group får du frihed under ansvar og gode rammer for både personlig og faglig udvikling – vi tror på, at du vokser bedst, når du får ansvar og mulighed for at præge dine egne opgaver. Der er også mulighed for hjemmearbejde efter aftale. Du vil desuden deltage i messer og kundebesøg, og der må forventes 30-70 dages rejseaktivitet.

Du tilbydes en attraktiv lønpakke baseret på dine kvalifikationer, pensionsordning, sundhedssikring og en lækker kantineordning.

Dine primære arbejdsopgaver

- Opbygning og udvikling af stærke, langsigtede kunderelationer
- Opsøgende salg og udvikling af nye kunder i strategisk udvalgte markeder
- Sikre rentabilitet i samarbejde med kunderne
- Deltagelse i messer, kundebesøg og netværksaktiviteter
- Indsamling af markedsdata og udvikling af relevante markedsanalyser for dine markeder
- Løbende opfølgning på forecasts og budgetter
- Ansvar for udarbejdelse af tilbud, ordreindtastning samt koordinering af fragt mellem fabrik og kunde, hvor du vil blive understøttet af vores dedikerede kolleger i Backoffice
- Indgå i tværorganisatoriske projekter

Din profil

Vi forestiller os at du har nogle års erfaring med salg og er vant til at tale med kunder, samt forståelse for langsigtede salgsrelationer. Du har en kommerciel tilgang og lyst til at udvikle dig i en international rolle med høj aktivitet og stor kundekontakt. Derudover er du en god kommunikator, som trives i en rolle med både eksternt salg og intern opfølgning.

Vi ser gerne, at du:

- Har erfaring med kundeservice, er vant til at møde kunder og have en tæt dialog med dem.
- Er struktureret, proaktiv og tager ansvar for egen læring
- Har flair for IT – Kendskab eller erfaring med CRM-system og AX er en fordel
- Taler og skriver engelsk på forhandlingsniveau – andre sprog er en fordel
- Har et kommercielt mindset og en stærk evne til at skabe tillidsfulde kunderelationer
- Har kørekort og kan være fysisk til stede på hovedkontoret i Brørup, når du ikke er ude at rejse

Interesseret?

Har vi vakt din interesse, eller har du spørgsmål til stillingen? Så er du velkommen til at kontakte Export Manager Auto, Kasper Bjerregaard på telefon 23849848 eller mail KABJE@NDI-DK.COM.

Vi afholder samtaler løbende, så skynd dig at sende din ansøgning – og smid gerne en kort videohilsen med, hvis du vil give os et glimt af din personlighed fra start!