

Business Manager / Key Account Manager

Skab fremtiden for den danske industri – hos NTI A/S i Vejle

Er du en ambitiøs og resultatorienteret sælger med stærke relationelle kompetencer og et drive for at skabe værdi i dansk industri? Vil du arbejde med nogle af Danmarks mest anerkendte virksomheder – både de store og de specialiserede? Så er det måske dig, vi leder efter. Hos NTI A/S får du muligheden for at gøre en reel forskel. Vi søger en Business Manager eller Key Account Manager til et salgsjob med stor betydning for fremtidens produktionsindustri i Danmark.

NTI – her former vi fremtidens industri

Hos NTI hjælper vi nogle af Danmarks mest innovative industrivirksomheder med at effektivisere, digitalisere og optimere deres produktion og produktudvikling. Vores løsninger gør en konkret forskel i hverdagen for både specialiserede produktionshuse og store, anerkendte virksomheder. Vi arbejder i krydsfeltet mellem IT og industri og leverer markedets bredeste portefølje af software og rådgivning inden for:

- Digitalt design og konstruktion (CAD)
- Procesoptimering og automatisering
- Datahåndtering og integration (PDM/PLM)
- Kompetenceudvikling og teknisk rådgivning

Som kollega hos NTI bliver du en del af en virksomhed, der er med til at forme fremtidens produktion i Danmark – både når det gælder innovation, effektivisering og bæredygtighed. Vi er teknologisk førende, men altid med kundens behov og virkelighed i centrum.

Her får du ikke bare et job – du får mulighed for at skabe reel værdi for industrien og bidrage til at udvikle dansk erhvervsliv.

Dét tilbyder vi dig

- Et stærkt brand og markedets bredeste produktportefølje
- Et job med stor selvstændighed og mulighed for at skabe mærkbare resultater
- Sparring og samarbejde med nogle af branchens dygtigste tekniske konsulenter
- Et uformelt arbejdsmiljø præget af høj faglighed, godt humør og kollegial respekt
- En virksomhed med +1.000 medarbejdere fordelt i 13 lande – og i Danmark er vi 220 kollegaer i Aarhus, Vejle, Horsens, & Værløse.

Din rolle

Du får ansvar for at opbygge og udvikle relationer til eksisterende og nye kunder, hvor du sælger avancerede, tekniske løsninger med udgangspunkt i kundernes behov. Du arbejder med løsningssalg – aldrig hyldesalg – og du har altid fokus på at skabe reel værdi for kunden. Du vil have tæt dialog med både beslutningstagere og specialister hos kunden og fungere som bindeled til vores interne eksperter.

Vi leder efter dig, der

- Har dokumenterede salgsresultater – gerne B2B og teknisk løsningssalg
- Motiveres af at arbejde med komplekse løsninger og langvarige kunderelationer
- Trives med både fysiske møder og digital dialog
- Har erfaring fra eller indsigt i produktions- og/eller designindustrien
- Er strategisk tænkende, selvmotiverende og relationsskabende
- Taler og skriver dansk og engelsk flydende
- Har kørekort og egen bil

Vi tilbyder også...

- Konkurrencedygtig lønpakke inkl. pension og sundhedsforsikring
- Fantastisk frokostordning med egne kokke
- Høj grad af frihed og tillid i hverdagen
- Et stærkt team i ryggen – du bliver en del af et salgsteam på 20 personer i DK
- En virksomhed som ser vores forskelligheder som styrker, vi bruger Insights Discovery i hverdagen (som nemt kan oversættes til DISC)

Vi ansætter, når vi møder den rette – så send din ansøgning snarest. Vi glæder os til at høre fra dig!

Læs mere om os på www.nti-group.com