

Entreprenant sælger med et internationalt mindset

Vil du sælge en patenteret og energibesparende filterteknologi med et stort potentiale? Kan du skabe forbindelser og generere leads blandt biotek-, pharma- og fødevarevirksomheder på det europæiske marked?

Og betyder det noget for dig, at du kan være en del af en virksomhed i vækst? Så læs videre om denne nyoprettede stilling, som du selv kan være med til at forme!

"Du kommer til at sælge blue ocean-produkter, og vi har store vækstmuligheder. Dem skal du hjælpe os med at realisere, og det er dig, som sætter barren – for mulighederne er næsten uendelige," fortæller stifter Henrik Hjelmsmark.

Velkommen til Sani Membranes – mere filtrering, mindre energi

Vi producerer banebrydende filtre af genanvendelige materialer, der ikke kun sænker energiforbruget i procesindustrien, men også skaber en stor forbedring i proceskontrol, udbytte og kvalitet.

Vores systemer dækker alt fra laboratorier til produktion og er en af løsningerne på de globale udfordringer henimod en grønnere produktion af både forbedrede og nye produkter. Dit salgsarbejde er altså med til at fremme den grønne omstilling.

Find leads og udbred kendskabet til vores produkter

Du kommer ind i en mindre virksomhed drevet af iværksætterånd. Her bliver din kerneopgave at indgå i vores salgsteam og udbrede kendskabet til og salget af vores membranprodukter og -løsninger på det europæiske marked. Det gør du ved at følge op på leads fra vores virtuelle markedsføring, fra messer og fra direkte kundekontakt.

En del af din rolle bliver at finde frem til de rette beslutningstagere inden for biotek- og pharmaindustrien og booke møder, hvor du demonstrerer fordelene ved vores teknologi og produkter samt afdækker kundens behov.

Du får indflydelse på hele vores forretning, når du:

- opsøger nye potentielle kunder, f.eks. på messer, i databaser og i relevante netværk
- bistår med vores digitale markedsføring og brandopbygning
- demonstrerer og præsenterer løsninger for kunder samt udarbejder tilbud og gennemfører salg
- opdyrker en kundeportefølje med gode referencer, som giver dig afsæt til mersalg

- deltager aktivt i virksomhedens vækst og udvikling.

Et visionært team i vækst

Dit nye team består i dag af en god blanding af kemi-, proces- og maskiningeniører samt produktionsfolk og konsulenter. Udover dig sidder vi p.t. 2 sælgere, ligesom vores stifter, Henrik, også deltager i salgsprocessen.

Fælles for os er, at vi er innovative og sparrer om de mange tekniske og kommercielle udfordringer, vi støder på som en mindre virksomhed i vækst. Vi er meget uhøjtidelige, og der er plads til forskellighed og humor.

Du får fast base på kontoret i Allerød, og når verden igen åbner, kan du forvente ca. 75 rejsedage om året, hvor du deltager i messer eller er ude på kundebesøg. Samtidig vil det digitale samarbejde på tværs af landegrænser fortsat være centralt for vores vækst.

"Vi kommer ind i en verden de næste par år, hvor vi skal kunne begå os virtuelt eller med digitalt salg – det er grundstenen for, at vi kan vokse. På den front er det lidt "learning as we go", så det skal du også være indstillet på," uddyber Henrik.

Brug din salgserfaring fra procesindustrien

- Du har erfaring med systemsalg til biotek-, proces- eller pharmaindustrien.
- Du har kendskab til procesudstyr som pumper, ventiler, rør, filtre, PI og flowdiagrammer.
- Måske har du en baggrund som ingeniør, kemiker, farmaceut, procesteknolog, laboratorietekniker, biotekniker eller maskinmester.
- Du taler og skriver dansk og engelsk – og gerne et tredje sprog.

"Vores membranløsninger er lette at sætte i brug hos kunden, og vi skal nok sørge for, at du bliver sat grundigt ind i det. Så her får du her muligheden for at bruge dine evner til at sælge et produkt, som er unikt og gør en forskel for kunden," slutter Henrik.

Interesseret?

Har du spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte CEO Henrik Hjelmsmark på telefon 53823500, eller send din ansøgning og dit CV til hh@sanimembranes.com. Der afholdes løbende samtaler, og vi afslutter processen, hvis vi finder den rette kandidat.

Tiltrædelse hurtigst muligt eller efter nærmere aftale.

Vi glæder os til at høre fra dig.