

Resultatorienteret Junior Account Manager med initiativ og drive, søges til fuldtidsstilling i Horsens.

Læs mere på frecon.dk

FRECON A/S er en af Danmarks mest erfarne konsulentvirksomheder inden for innovative, tekniske løsninger i mekaniske konstruktioner. Vi har kontorer i Horsens, Odense og Padborg og leverer alt fra enkeltmandsopgaver til store projekter med udgangspunkt i vores kerneområder:

- Konceptudvikling af mekaniske konstruktioner
- Mekanisk design
- Analyse, simulering og beregning
- Teknisk dokumentation

Har du en passion for at skabe stærke kunderelationer og levere skræddersyede løsninger, der matcher kundernes behov? Så er det måske dig vi søger til vores kontor i Horsens.

Om FRECON

FRECON A/S er en af Danmarks mest erfarne konsulentvirksomheder inden for innovative tekniske løsninger. Vi er anerkendt for vores faglighed og dybe domæneviden inden for specifikke branchesegmenter. Vi leverer alt fra enkeltmandsopgaver til store projekter med udgangspunkt i vores kerneområder: konceptudvikling, mekanisk design, konstruktion, beregning og simulering. FRECON er lig med høj kvalitet og troværdighed i leverancen, og med det udgangspunkt vil vi fortsætte væksten. Samtidig er vi dedikerede til den grønne omstilling, og vores arbejde er en integreret del af udviklingen af bæredygtige teknologier.

Om jobbet

Som Junior Account Manager hos FRECON vil du spille en central rolle i vores salgs- og kundefølgning, hvor du vil indtage en lederstilling. Du får løbende ansvar for din egen kundedatabase, som du både skal pleje og udvide. Du skal være klar på teknisk salg, hvor du vil præsentere og sælge vores ingeniørkonsulenter og løsninger til beslutningstagere i forskellige brancher. Du vil deltage aktivt i kundemøder og relevante netværksarrangementer, hvor du repræsenterer FRECON og bygger stærke relationer.

Hvad vi søger

Vi leder efter en dynamisk og udadvendt person, der har mindst 2 års erfaring inden for salg – gerne teknisk salg eller lignende. Du har en salgsrelateret uddannelse og en stærk lyst til kanvas salg, hvor du trives med at tage kontakt til nye kunder. Desuden er du en stærk kommunikator, der kan tale med både små og store kunder og brænder for at sælge FRECONs ydelser. Du vil også være ansvarlig for vedligeholdelse og opdatering af vores CRM-system, og det er derfor vigtigt, at du har flair for struktur og kan håndtere data på en systematisk måde.

Om dig

- Du er udadvendt, positiv og imødekommende i din tilgang til kunder
- Du er god til at skabe relationer og er stolt af at repræsentere og sælge FRECONs konsulenter og løsninger
- Du er resultatorienteret omkring de KPI'er og målsætninger der aftales
- Du har interesse for tekniske løsninger og har en nysgerrighed for den grønne omstilling
- Du arbejder selvstændigt, men er også en teamplayer, der trives med samarbejde og sparring med kollegaer
- Kendskab til Microsoft Dynamics 365
- Gode engelsk- og dansk kundskaber
- Er mødestabil

Hvad vi tilbyder

- En fuldtidsstilling i en fleksibel arbejdsplads med mulighed for hjemmearbejde
- Pensionsordning og sundhedsforsikring
- God personaleforening med sociale arrangementer, der styrker fællesskabet
- Socialt arbejdsmiljø med fredagsbar, DHL løb og diverse andre aktiviteter
- Firmatelefon, firmacomputer og betalt internet

Ansøg nu

Vi holder samtaler løbende, så send din ansøgning og CV hurtigst muligt til hr@frecon.dk. Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Zita på zvi@frecon.dk eller 60 12 18 82.

Vi ser frem til at modtage din ansøgning og høre, hvordan du kan være med til at gøre en forskel hos FRECON!

FRECON»
engineering value

frecon.dk - +45 72 17 03 69