



Treten Sie dem SCANGRIP-Team als Gebietsverkaufsleiter/in in Deutschland bei

Sind Sie ein/e Gebietsverkaufsleiter/in mit einer Leidenschaft für Innovation und einem Drang zum Erfolg? Als Außenstelle zu unserem Hauptsitz in Dänemark haben Sie die spannende Möglichkeit, den deutschen Markt weiterzuentwickeln und Europas führenden Hersteller von innovativen LED-Arbeitsleuchten für Profis zu repräsentieren.

SCANGRIP hat bereits gute Geschäftsbeziehungen zu Vertriebspartnern in Deutschland, aber das weitere Potenzial für Scangrip-Produkte in Deutschland ist sehr gut. Unsere Produkte werden in professionellen Kundensegmenten in den Bereichen Automobil, Industrie und Bauwesen eingesetzt.

Der perfekte Kandidat verfügt über dokumentierte Verkaufsergebnisse aus früheren Tätigkeiten und Verkaufserfahrung mit großen Vertriebspartnern/Großhandelsunternehmen. Es ist von Vorteil, wenn Sie Erfahrung im Verkauf von Werkzeugen, Ersatzteilen oder anderen technischen Produkten haben, die sich an professionelle Handwerker richten, aber dies ist keine Voraussetzung.

Am wichtigsten ist, dass Sie Tatkraft und Initiative zeigen und unabhängig arbeiten können. Sie werden Teil eines europäischen Vertriebs- und Supportteams sein, in Deutschland mit zwei Kollegen, aber im Alltag arbeiten Sie selbstständig am Aufbau und der Entwicklung von Vertriebskanälen auf dem Markt.

Ihre tägliche Arbeit wird sich auf Folgendes konzentrieren:

- Interaktion mit Kunden – wir gehen davon aus, dass Sie 70 % Ihrer Zeit für externe Verkaufsaktivitäten aufwenden.
- Entwicklung von Verkaufs- und Marketingplänen mit und für Ihre Vertriebs-/Händler- und Einkaufsgruppenpartner.
- Gemeinsame Besuche und Produktschulungen mit Ihren Vertriebspartnern/Händlern.
- Teilnahme an örtlichen und internationalen Messen.
- Berichterstattung an die Hauptgeschäftsstelle in Dänemark.
- Sie sind offen für Reisen mit Unterkunft.

Attraktives
Gehaltspaket inklusive
Firmenwagen und
Digitalgeräten

Ihre spezifischen Qualifikationen

- Erfahrung in der Entwicklung von Geschäften mit Vertriebs-/Händlern und Einkaufsgemeinschaften.
- Starkes Key Account Profil mit strategischem Ansatz.
- Sie arbeiten gerne sowohl auf strategischer Ebene als auch vor den Händlern und Endverbrauchern.
- Sie haben gute Erfahrungen im Umgang mit Microsoft Office-Programmen und können sich auf Englisch sowohl mündlich als auch schriftlich auf professionellem Niveau verständigen.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung und Ihren Lebenslauf unter jhj@scangrip.com. Wenn Sie Fragen haben, wenden Sie sich bitte an Vertriebsleiter Jens Henrik Jakobsen +45 20 14 14 28 Bitte geben Sie in Ihrer Bewerbung keine sensiblen oder vertraulichen persönlichen Daten an, einschließlich Sozialversicherungsnummern.