

Teknisk sælger Hvide Sande Skibs- og Baadebyggeri



A/S Hvide Sande  **SEASIGHT**
— BRIGHT SIGHT OF LIFE

Beddingsvej 2
6960 Hvide Sande
Denmark

Tlf.: +45 9731 2511
Fax.: +45 9659 1204
e-mail: skibe@hssb.dk
www.hssb.dk



Et job med STORE udviklingsmuligheder.

Med henblik på at booste salget af nybygninger, reparationer og vedligeholdelses opgaver og med primært fokus på at sikre HSSB's markeds andel i den hastigt voksende offshore vind industri, søger vi nu en teknisk sælger, som selvstændigt kan varetage indtrængning på offshore vind markedet specielt med fokus på de private rederier i nord Europa.

Hvide Sande den. 9. februar 2012

1. Jobbet

1.1. Reference/kompetence

- Stillingen vil referere til chefen for nybygningsafdelingen.

1.2. Ansvarsområde(r)

- Et meget selvstændigt job med ansvar for videre opdyrkning salg af nybygninger og "pit-stop" reparationer og vedligeholdelses opgaver fra vores værft – primært til supply både i offshore vind industrien. Omsætningen forventes årligt at være et større to-cifret millionbeløb.
- Der stilles et kvalificeret backoffice hold med teknisk og juridisk assistance til rådighed som også kan trækkes med i marken når aftaler m.v. skal indgås.

1.3. Nøgleopgaver

- Deltager sammen med ledelsen i udarbejdelse af salgsstrategier. Udarbejder selvstændigt handleplaner til strategierne.
- KAM opgaver i forhold til opsøgende og vedligeholdende salg hos nye kunder og delvis hos eksisterende kunder – herunder analyse, planlægning og gennemførelse. I en opstart vil der ske sam-besøg med afdelingens chefen eller de personer i HSSB der måtte have indfaldsvinkler til relevante rederier.
- Planlægge, gennemføre og følge op på messedeltagelse

1.4. Succeskriterier

- At HSSB indenfor de næste 2 år kan have kontinuerlig produktion af nybygninger til offshore vind industrien.
- At udbygge service og vedligeholdelses opgaver til offshore vind industrien
- At de udarbejdede salgsbudgetters resultat opnås.
- Overholdelse af deadlines ud mod kunderne, sammen med en generel meget høj grad af kundetilfredshed.
- Medvirke til effektivisering salg og sikre kontinuerlig nybygnings produktion og "pit stop services" til offshore vind industrien.
- Medvirke til opretholdelse og udbygning af HSSB som et kvalitets brand i offshore vind industrien

1.5. Væsentlige forhold, der har indflydelse på jobbet

- Der må i perioder påregnes en del rejsedage primært i Europa.
- Mange varierende og spændende opgaver i et uformelt miljø.

2. Personen

2.1. Uddannelsesmæssige minimumskrav

- Du har formentlig en videregående uddannelse, enten maritimt, kommercielt eller teknisk.
- Du behersker engelsk (og gerne tysk) – flydende i skrift og tale

2.2. Erfaringsmæssige minimumskrav

- Salgserfaring – fra projektsalg.
- Gerne erfaring fra den maritime sektor.
- Du kan dokumentere, at du kan arbejde selvstændigt og effektivt.

2.3. Vigtigste personlige egenskaber

- Du har et stort drive og går gerne forrest
- Du kan håndtere mange bolde i luften samtidig
- Du kan begejstre og har en stor gennemslagskraft
- Du har en høj stresstærskel
- Du evner at træffe selvstændige beslutninger
- Du arbejder struktureret og effektivt
- Du når dine mål
- Du er dygtig til at kommunikere på alle niveauer.
- Du evner at se muligheder frem for begrænsninger
- Du er resultatorienteret
- Du har humor

2.4. Vi tilbyder:

- Et spændende og alsidigt job, hvor du vil have mulighed for selv at have stor indflydelse på din stilling, takt med at du skaber resultater.
- En konkurrencedygtig lønpakke, der svarer til jobbet indhold, dine kvalifikationer og ikke mindst i forhold til de resultater du skaber.