



Stillingsbetegnelse	KUNDE- OG SALGSANSVARLIG med potentiale til at overtage ansvaret for det danske marked
Nøgleord	Til salg af værktøjer til embedded softwareudvikling
Arbejdssted	Herlev (Roskilde)
Virksomhedsbeskrivelse	<p>Nohau Danmark A/S, er et datterselskab til det svenske Nohau Solution AB, der varetager salget på det danske marked.</p> <p>Nohau Solutions AB blev grundlagt i Sverige i 1981 og har siden da leveret professionelle udviklingsløsninger til industrien i hele Norden.</p> <p>Virksomheden har specialiseret sig i at finde løsninger, der reducerer omkostningerne og øger kvaliteten inden for softwareudvikling og test.</p> <p>Det kunne være en ny skræddersyet løsning til den fulde udviklingscyklus fra specifikation til test eller en specifik løsning, der supplerer kundens eksisterende miljø.</p> <p>Kunderne fokuserer ikke kun på funktionaliteten af deres produkter, men også på kvaliteten og sikkerheden, hvilket derfor er områder som Nohau har valgt at gøre sig til specialister inden for.</p> <p>Virksomheden er leveringsdygtig inden for de bedste teknologier kombineret med hjælp til uddannelse, installation og konfiguration af det nye system.</p> <p>Nohau har selskaber i Sverige, Finland og Danmark, hvor der i dag er to medarbejder tilknyttet Nohau Danmark A/S.</p>
Stillingsbeskrivelse	<p>Du vil få en grundig introduktion til virksomhedens produkter og kunder inden, du selv får ansvaret for at servicere og sælge virksomhedens løsninger til kunderne på det danske marked.</p> <p>Målgruppen er virksomheder og konsulentbureauer, der arbejder med udvikling af embedded software.</p> <p>Dine kollegaer, som har mange års anciennitet i virksomheden, er indstillet på at videregive deres omfattende salgs- og produktviden til dig, i den forventning, at du på sigt kan være en af de bærende salgskræfter i virksomheden.</p> <p>Har du lyst til og ambitioner om at overtage ansvaret for det danske selskab inden for nogle år, står muligheden åben for den rette.</p> <p>Den overvejende del af salget består af rådgivning og vejledning af kunder, når de ønsker sparring omkring de løsninger, der tilbydes.</p> <p>Mange af kunderne er trofaste gengangere, der ved, at de altid kan få professionel sparring omkring løsninger og muligheder på et højt niveau. Disse kunder skal naturligvis passes og plejes, men det forventes også, at du er proaktiv mht. salg til potentielle nye kunder og løbende tager kontakt til disse.</p> <p>Når du er kommet godt ind i stillingen, betjener du kunderne, som henvender sig, på lige fod med dine kollegaer.</p>

	Samarbejdet på tværs af landene fungerer fint. Der sidder 18 medarbejdere i moderselskabet i Sverige og 3 i Finland, som gerne supporterer og sparrer omkring de tekniske løsninger, hvis der er udfordringer, som teamet i Danmark ikke selv kan løse.
Egenskaber	<p>Du er en meget dedikeret og målrettet person, som er selvkørende og god til at motivere dig selv til at være proaktiv i dit salg.</p> <p>Du trives med at rådgive kunder omkring løsninger og muligheder, og du er god til at sætte dig i kundens sted og problemløse på kundens præmisser.</p>
Uddannelser	Der stilles ingen specielle krav til din uddannelsesmæssige baggrund, men det kan være en fordel, hvis du har en ingeniørmæssig baggrund.
Erhvervserfaring	Du har selv erfaring fra en lignende stilling eller fra en udviklingsafdeling, hvor du har beskæftiget dig med embedded softwareudvikling.
Sprogkundskaber/IT	Du mestrer dansk og engelsk på et højt niveau og er vant til at arbejde med software.
Løn	Du får en god lønpakke, der modsvarer dine kvalifikationer.
Du tilbydes	En spændende stilling, som du i høj grad selv kan være med til at præge, og hvor du kan få mere ansvar på sigt.
Sådan ansøger du	Ansøgningsprocessen foregår i samarbejde med headhunter og rekrutteringsbureauet Profilpartners. Du bedes derfor sende din ansøgning via Profilpartners hjemmeside på følgende direkte link: Ansøg stilling - Profilpartners Search & Selection - KUNDE- OG SALGSANSVARLIG med potentiale til at overtage ansvaret for det danske marked