



Sales Manager

Nordic

Placering: Danmark

Om Bactoforce

Bactoforce er den førende leverandør inden for validering af procesudstyr til fødevarerindustrien. Vores inspektioner har til formål at identificere mekaniske defekter og utilstrækkelig hygiejne i tanke, tørretårne og varmevekslere/pasteuriseringsanlæg, hvilket bidrager væsentligt til at sikre produktsikkerheden. Vi servicerer nogle af Europas førende fødevarerbrands, og antallet af årlige inspektioner er ca. 12.000 – et tal, der er i hastig vækst. Bactoforce er en del af MLZ-gruppen og beskæftiger ca. 60 medarbejdere fordelt på seks lande.

Ansvarsområder

- Drive salgsaktiviteter og skabe nyt salg med særligt fokus på pharmaindustrien i Danmark og fiskeindustrien i Norge.
- Vedligeholde og udvikle stærke kunderelationer.
- Samarbejde med Area Manager om budgetlægning samt bidrage til udvikling og implementering af strategiske planer.
- Planlægge og gennemføre salgsaktiviteter.
- Udarbejde og følge op på tilbud, aftaler og kontrakter.
- Koordinere marketingaktiviteter i samarbejde med Area Manager og marketingansvarlig.
- Styre inspektionsplaner og sikre høj kundetilfredshed.

Kvalifikationer og færdigheder

- Uddannelse inden for fødevareteknologi eller lignende er en fordel. Relevant erfaring fra mejeri-, fødevarer-, pharma- eller marineindustrien vægtes højt.
- Solid erfaring med fødevareteknologi, herunder forståelse for produktionsprocesser, procesudstyr og fødevarerikkerhed.
- Etableret netværk inden for relevante brancher er en klar fordel.
- Stærke kommunikationsevner på dansk og engelsk; forståelse for norsk er et plus.
- Evne til at arbejde selvstændigt og effektivt samt styre egne opgaver.
- God forståelse for salgsprincipper og evne til at drive forretningsvækst.

Vi tilbyder

- Konkurrencedygtig lønpakke med præstationsbaseret bonus.
- Nøgleposition i en virksomhed i vækst.
- Mulighed for at præge din egen hverdag og faglige udvikling.
- Tæt samarbejde på tværs af organisationen.
- Dynamisk og støttende arbejdsmiljø med fokus på udvikling og trivsel.

Lær mere om
Bactoforce

Ansøgning

Hvis du brænder for salg og er klar til en ny udfordring, ser vi frem til at høre fra dig. Send dit CV og en motiveret ansøgning til hr@bactoforce.com, hvor du beskriver din relevante erfaring, og hvorfor du er den ideelle kandidat til stillingen.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Area Manager for Norden, Johnny Pilgaard, på telefon +45 21 56 42 24 eller via mail jp@bactoforce.com.

