

KAM-industriselger

DAFA Norge vokser og søker offensiv og kommersiell Industriselger

DAFA Norge AS, Stokke

Har du interesse for forretningsutvikling og er god til å identifisere og opprette dialog med nye potensielle kunder? Evner du se et potensiale i selskapets eksisterende kunder som burde utforskes? Kan du svare ja på dette og du i tillegg er selvstendig med stor egen-drive, kan dette være en spennende stilling du bør sjekke ut.

Dine hovedoppgaver som Industriselger i DAFA Norge vil være å finne og utvikle nye og eksisterende kunder. Aktuelle kunder vil være større industrivirksomheter, både de nasjonale og globale aktører med utgangspunkt i det norske markedet.

Du skal være dine kunders rådgiver og sparringspartner, som tilrettelegger for at DAFA blir den foretrukne leverandør av ulike tetningsprodukter til deres produksjonsvirksomhet. Du er utpreget løsningsorientert, har god teknisk forståelse og er teknologiinteressert. Gjennom interaksjon med de rette kontaktpersoner hos kundene finner dere sammen løsninger som matcher din kundes behov.

Ditt fokus vil være på både nye og eksisterende kunder, hvor kompleksitet og utfordrende oppgaver vil stille høye krav til deg. Du vil jobbe tett med øvrig organisasjon internt i DAFA, da de fleste saker drives som prosjekter i samarbeide med kollegaer på tvers av avdelinger som: Innovasjon, Produksjon og Innkjøp.

Ditt kontor vil være i DAFAs nye lokaler på Borgeskogen mellom Tønsberg og Sandefjord, men du må forvente noe reisevirksomhet i Norge. I noen tilfeller vil det være hensiktsmessig å jobbe ut hjemmefra.

Relevant bakgrunn/ kompetanse:

- Gjerne ingeniørbakgrunn eller teknisk fagskole, men ikke et krav
- God teknisk innsikt og forståelse for tekniske problemstillinger
- En kommersiell innstilling, og B2B salgserfaring innenfor industrien eller produksjonsvirksomheter
- God forretningsforståelse og innsikt
- Gode kommunikasjonsferdigheter på engelsk og norsk, muntlig og skriftlig er påkrevd
- Du har god IT-forståelse og brukerferdigheter

Ønskede personlige egenskaper:

- Utadvendt, energisk, uredt og et stort pågangsmot
- Pågående, og samtidig evne å bygge langsiktige relasjoner
- Systematisk, strukturert og nøyaktig
- Trygg i presentasjonsrollen
- Utadvendt og sosialt tilpasningsdyktig
- Motiveres av å «bygge opp» og skape fornøyde kunder
- Ser muligheter i å digitalisere salgsprosessen

KAM-industriselger

Aktuelle kandidater til DAFA forstår viktigheten av å jobbe strukturert og målrettet. Du har en del års erfaring i å arbeide mot industri/ produksjonsvirksomheter i Norge. Eksempel på aktuelle kundegrupper kan være byggindustri/ elementprodusenter, mekanisk industri og produsenter innen elektro og HVAC. Erfaring fra gummi- eller plastrelatert industri vil være en fordel.

Solid teknisk grunnforståelse og gode analytiske evner vil kjennetegne deg som kandidat. Du trigges av å se utfordringer og muligheter, ikke problemer. Krevende og komplekse kunder og langsiktige innsalg og prosesser motiverer deg i hverdagen.

Vi tror du bor på strekningen Oslo til Grenland.

Vi tilbyr en spennende stilling med stort potensiale for utvikling til deg som ønsker å være en nøkkelspiller i å videreutvikle DAFA i Norge. I DAFA gis det gode rammebetingelser for å lykkes.

Du vil få grundig opplæring og innføring i konsernets kompetanse og løsninger. Den rette kandidaten vil få konkurransedyktig fastlønn, bonus basert på individuelle resultater/ teamresultat, og firmabilordning.

Ønsker du å vite mer om stillingen er du velkommen til å kontakte vår rådgiver i SalesJobs, **Roar Isachsen**, på tlf. **957 07 457**, eller **roar@salesjobs.no**.

Søk stillingen her





About DAFA

DAFA is a family-owned corporation founded in 1939 by Børge Norby.

The early manufacture and assembly of bronze sealing strips has evolved into manufacture of products in foam, rubber and plastic materials for construction, industry and wind energy applications, such as gaskets, sealing tape, and sound and vibration damping solutions.

After establishment and acquisition of subsidiaries abroad, the DAFA Group now has more than 350 employees across three continents and eight countries, with production in Denmark, Italy, Poland and China. DAFA's headquarters are located in Aarhus, Denmark.

DAFA's mission is to provide sustainable, long-lasting solutions which seal, absorb and protect. Our goal is for our customers to experience added value by collaborating with DAFA.

Core story

The invisible lines that make wonders happen.

At DAFA we are experts in specialized products and total solutions that seal, absorb and protect.

With constant innovation, uncompromising product quality and close collaboration with our partners, we contribute to successful projects in industries where attention to detail is the difference between success and failure.

Our experience covers three quarters of a century with a strong commitment to principles of sustainability in business decisions that create long-term value for our stakeholders.

Our global supply chain means we deliver to any location efficiently on competitive conditions.

For more information about DAFA, visit us on [LinkedIn](#) or dafa-group.com

Watch a short movie about DAFA [here](#)



dafa-group.com

Denmark · Sweden · Germany · China · US · Norway · Poland · Italy