

Commercial Sales Manager

Lyras A/S

Er du vores nye Commercial Sales Manager, der kommer med stort drive og humør til vores dygtige salgsteam samt brænder for at gøre en forskel? Så har du mulighed for at komme med ombord hos Lyras og blive en del af en spændende virksomhed i vækst.

Hos Lyras udvikler og producerer vi anlæg til fødevarerindustrien. Vi leverer bæredygtighed, kvalitet og innovation, og vi er en vækstvirksomhed med store ambitioner. Vi lægger vægt på at være nytænkende omkring optimering af traditionelle produktionsmetoder og vores patenterede teknologi, raslysning, anvender UV-lys til at uskadeliggøre bakterier i flydende produkter. Det er den første af sin slags i verden, og med denne teknologi tilbyder vi den absolut mest bæredygtige løsning på markedet. Vil du med på rejsen?

Vil du med på rejsen?

Læs mere om Lyras her: <https://lyras.com/>

Se mere om teknologien her: <https://tools.lyras.com/>

Opgaven

Med base i Aalborg bliver det din primære opgave at sælge vores løsninger til relevante kundesegmenter på vores nærmærkede i Skandinavien og Europa, og udbrede kendskabet til vores produkter på verdensmarkedet. Du vil drive salgsprocessen selvstændigt, men løbende få sparring med vores CCO, samt resten af salgsteamet omkring bl.a. salgsstrategi, pipeline og feedback fra kunderne.

Vores systemer er efterspurgte i markedet og kan anvendes i forskellige industrier. Du vil sammen med CCO strømline, hvor salgsindsatsen skal rettes hen og derefter have frihed til at håndtere processen på egen hånd. Du er sælger med stort "S", og med din store energi og fokus vil du med garanti opleve stor succes i jobbet. Vores gode kultur for vidensdeling gør, at du bliver sat grundigt ind i produkterne, så oplæringsperioden bliver effektiv.

Arbejdsopgaver

- B2B salg til industrier, der producerer flydende produkter, som kan behandles med vores teknologi
- Løbende kontakt med potentielle kundeemner
- Bearbejdelse af kunder, tilbudsgivning og opfølgning på tilbud

- Kundebesøg - der forventes cirka 70 internationale rejsedage pr. år
- Indgå og forhandle kontrakter
- Udarbejde relevant og kvalitativt salgsmateriale for de konkrete projekter
- Deltagelse i messer og webinarer

Kvalifikationer

Vi forventer, at du har arbejdet med salg i en årrække og gerne inden for tekniske produkter eller til fødevarerindustrier. Du har netværk inden for relevante brancher, og du er drevet af at skabe resultater og arbejde med løsningsorienteret og teknisk salg. Som salgsperson forstår du gamet og har tålmodigheden til at arbejde med processen, hvor kunden er med hele vejen. Hos Lyras er en aftale en aftale, og kvaliteten prioriteres højt, så kunden altid oplever en professionel service og et sublimt produkt.

Er du interesseret?

Lyras er en virksomhed, som består af energiske og positive medarbejdere, og du vil blive en del af en dynamisk og ambitiøs virksomhed.

Vores virksomhed bærer præg af en moderne ledelse, som giver medarbejderne stor fleksibilitet og frihed i hverdagen. Vi gør vores bedste for, at du er glad for at gå på arbejde, og du vil selvfølgelig få en god start på dit nye job via vores on-boarding program.

Kontakt os endelig, hvis det lyder interessant. Spørgsmål kan rettes til Recruitment og HR Manager **Niels Møller** på 22 53 03 67. Ansøgningsfristen er 7. august 2022.

Når du søger stillingen, føres du automatisk over i vores system, hvor din ansøgning, CV og øvrige bilag kan uploades via <https://lyras.dk/jobs/>. Vi får besked, når materialet er uploadet. Det er vigtigt, at du følger denne fremgangsmåde, idet vi på denne måde kan tilbyde en langt bedre sikkerhed og dermed højere beskyttelse af dine personoplysninger. Vi gemmer dine data i op til 6 måneder, og du giver dit samtykke til dette. Du kan til enhver tid trække dit samtykke tilbage ved at kontakte os på contact@lyras.dk.