

International Business Development Manager

Brænder du for Business Development?

- Færdes du godt i et internationalt arbejdsmiljø?
- Har du styr på din værktøjskasse?
- Og kan du motivere og udvikle business partnere?

Så er du måske vores nye kollega til en nyoprettet stilling som Business Development Manager på vores hovedkontor i Allerød.

Global Scanning Denmark A/S er verdens største producent af storformat scannere. Scannerne anvendes globalt af professionelle kunder til at digitalisere storformat tegninger, kunst, billeder, fotos, kort, bøger, design, emballage etc.

Slutkunderne spænder vidt – indenfor private og offentlige virksomheder som alle arbejder med dokumenter i A2-A0 formater – eller større.

Vi har prisvindende teknologiske produkter, og er markedsledende med contex.com, colortrac.com, scandimension.com. Dertil kommer vores salg til førende OEM printerproducenter. Vores brands sælges gennem distributører i over 100 lande.

Vi er ca. 150 medarbejdere på kontorerne i Danmark, England, USA, Japan og Kina. Virksomhedens internationale hovedkontor ligger i Allerød, hvor vi har til huse i store lyse lokaler.

Jobbet:

Jobbet vil være at udvikle og vedligeholde samarbejdet med vores distributører. Det kræver evnerne til at arbejde strategisk med vores partnere og markeder via analyser, markedsplaner og kundeplaner altså en stor del marketing forståelse og en stor del kommerciel indsigt. Det er vigtigt, at du brænder for Business Development og har evnerne til at skabe nye forretningsmuligheder og fastholde langvarige relationer.

Salget foregår gennem et antal af loyale distributører, som skal fastholdes og udvikles, og den del varetages af vores regionale Sales Managers, som støttes af vores globale marketingteam. Imidlertid, vil der være et antal af vores distributører og markeder som kræver mere opmærksomhed og planer for at sikre, at det fulde markedspotentiale opnås. Dette bliver dit område, og vi forestiller os, at du vil have et vist antal markeder/distributører som fokus ad gangen, og at du så vil skifte til andre, når disse markeder er løftet.

Du får reference til CCO – men vil have tæt samarbejde, både med vores globale marketing team og de regionale Sales Managers.

Forudsætningerne for at lykkes i stillingen er, at du kan:

- Identificere og udvikle markedsmuligheder og partnerskaber på tværs af regioner.
- Lægge en Go-To-Market plan for det geografiske område, samt en partner plan og eksekvere på den for at nå KPI'er og mål.
- Initiere forskellige kundeevents med fagligt og kommercielt fokus.
- Have viden om markedet, konkurrenter og deres ydelser for at stå stærkere overfor kunderne.
- Samarbejde tæt med marketing og salg for at sikre konsistens i brand- og produktoplevelser på tværs af markeder.

Det er essentielt, at du har en stærk marketingerfaring, for at kunne lave de rette analyser og dermed tiltag.

Hvem leder vi efter:

Vi leder efter en stærk Kommerciel/marketing profil som har fokus på at udvikle markedspotentialet gennem distributør-salg. Du er forhandlingsvant på mange niveauer i en organisation, og kan analysere og se potentialer og muligheder i et marked. Du står i spidsen for at initiere, booke og afvikle partnern møder, og arbejder tæt sammen med den øvrige salgs- og marketing organisation.

Hvem er du:

Du har en solid erfaring indenfor salg/marketing og Business Development og har en bacheloruddannelse i Business/Marketing eller lignende.

Helt konkret forestiller vi os, at du:

- Har minimum 5 års erfaring med internationalt B2B-salg- og business Development.
- Har dokumenteret erfaring med international Distributør-salg og udvikling af salgspartnere.
- Har stærke analytiske og strategiske færdigheder til at omsætte data til handlingsorienterede action points.
- Har erfaring i CRM-systemer som Salesforce samt brugen af Microsoft office pakken.
- Kan motivere andre, har et højt personligt drive, positiv attitude og er motiveret af ambitiøse mål.

- Har fremragende kommunikations- og forhandlingsevner og kan opbygge stærke tillidsfulde relationer.
- En positiv, proaktiv, struktureret og resultatorienteret tilgang til opgaverne.
- Er rejsevant og har interesse i at færdes i et internationalt arbejdsmiljø.

Du kommer til at arbejde fra vores adresse i Allerød for at skabe den nødvendige samarbejdsrelation til kollegaerne. Ligeledes er der mulighed for hjemmearbejde når det passer ind. Da jobbet er internationalt, kan du forvente rejseaktivitet efter behov.

Vi er 100% internationalt orienteret og servicerer distributører i 100 lande. Vi kommunikerer på engelsk. Du skal derfor være flydende på både dansk, engelsk og gerne flere andre sprog som spansk, tysk og fransk etc.

Vi tilbyder:

- En moderne og attraktiv virksomhed i udvikling.
- Frihed under ansvar og mulighed for at prøve dine gode ideer af.
- Et inspirerende arbejdsmiljø med dygtige og kompetente kolleger, som du kan sparre med om dine forslag og strategiske input.
- Fleksible arbejdstider.
- Moderne arbejdsværktøjer, som gør din arbejdsdag sjovere og mere interessant.
- En konkurrencedygtig løn.
- Pension og sundhedsforsikring.
- Fri mobil.
- Rigtig god kantine ordning.

Tiltrædelse efter aftale.

Vil du være en del af vores team?

Har du spørgsmål til stillingen, er du også velkommen til at kontakte, os på job-mailen nedenfor.

Send en motiveret ansøgning med CV, gerne med foto til job@globalscanning.com, snarest muligt. Det er vigtigt at du sikrer dig at der i emnelinjen står Business Development Manager.

Ansættelsesprocessen:

Vi starter ansættelsesprocessen i januar 2025 og vurderer ansøgningerne løbende.

Vi inviterer til samtale, når vi mener, der er interessante kandidater, så hvis dette lyder som dit livs måske vigtigste job, så opfordrer vi dig til at søge stillingen hurtigst muligt.

Vi glæder os til at høre fra dig! – Join the Global Scanning team!