

Sales Manager Havne/Ports

Bliv en del af Danmarks hurtigst voksende drone-virksomheder!

1/2

Lorenz Technology søger en Sales Manager til ét af vores to hovedsegmenter – Havne/Ports. Havne har nu og i fremtiden store fordele ved inddragelse af droneteknologi, der understøtter målsætningen: "Smarter, Safer & Greener". Her er din mulighed for at blive en del af en lovende ny virksomhed med et stort internationalt potentiale.

Lorenz Technology har udviklet en platform, Lorenz Hive®, der administrerer UAVs og UGVs. Her tilbydes en række relevante funktionaliteter, hvor flere droner kan operere på forskellige lokaliteter samtidigt og samle data der kan understøtte digitaliseringen af havnene.

Med fokus på Digitalisering af havne, Facility Management, Area Management, sikkerhed og overvågning udvikler vi vores platform i samarbejde med globale partnere for at øge anvendelsen droner, robotter og kunstig intelligens inden for hovedsegmenterne Ports, Security og Drone & Robot re-sellers.

Klar til at vækste havnesegmentet baseret på markedsindsigt

Du bliver ansvarlig for at sælge Lorenz Hive® og Lorenz AI-Link® til havnesegmentet nationalt og internationalt. Baseret på din erfaring og viden fra havne-, logistik- og/eller industrisegmentet vil du fortsætte væksten inden for segmentet og sørge for at havne i og udenfor Danmark implementerer Lorenz-løsningen.

Droneteknologi er en ny teknologi, så du er dygtig inden for løsningssalg (Solution Selling) og trives med at definere anvendelsesmuligheder, der gør droner relevante og værdifulde inden for havneindustrien. Din indsigt og evne til at øge viden hurtigt gør dig i stand til at vise resultater.

Blandt dine vigtigste ansvarsområder vil være:

- Udvide de internationale havnekontakter og kunder
- Generere omsætning og indtjening i henhold til de opstillede budgetmål på segmentet
- Oprette og vedligeholde langvarige kunderelationer
- Leverer markedsindsigt fra havnesegmentet og vedligeholde optimale *value propositions*

Ambitiøs og teknisk salgsprofil med fokus på at skabe værdi for kunden:

Du har erfaring inden for havneindustri fra tidligere stillinger hos havn, logistik eller anden relevant industrivirksomhed. Du har en kommerciel uddannelsesmæssig baggrund, Cand. Merc. eller lign. men du kan også være ingeniør med en relevant kombination som HD eller MBA.

Det motiverer dig at være en del af en ung virksomhed med en organisation, der vokser hurtigt. Mens du genererer nye kontakter og konverterer dem til kunder, vil du opleve at være en del af et salgsteam med direkte reference til CCO og med Sales Manager (Security), Sales Project Manager, Marketing Manager og Digital Designer som nærmeste team-mates.

Du er kendt som en resultatorienteret stærk netværker, og du er klar til at påtage dig opgaven med at opbygge en skalerbar forretning med fokus på havnesegmentet.

Dine sprogkunderskaber er fremragende. Dansk og Engelsk er et must - tysk, eller andre sprog er en stor fordel, da dit fokus i høj grad vil være internationalt.

Sales Manager Havne/Ports

Bliv en del en af Danmarks hurtigst voksende drone-virksomheder!

2/2

Yderligere informationer:

Vores hovedkontor ligger i Odense, og du vil arbejde herfra sammen med 20 dedikerede kolleger.

Der er tale om en fuldtidsstilling og startdato aftales med den rigtige kandidat. Løn og fordele skal forhandles

Send din ansøgning og opdateret CV til career@lorenztechnology.dk med emnelinjen: "Sales Manager Ports" snarest muligt. Vi afholder løbende samtaler og afslutter rekrutteringsprocessen, når den rette kandidat er fundet.

Hvis du har spørgsmål vedr. stillingen, kan du kontakte CCO Søren Land på [+45 2020 1608](tel:+4520201608) eller via mail til sl@lorenztechnology.dk

Vi ser frem til at modtage din ansøgning.