

# Spare Parts Sales Engineer

- Kommerciel udvikling af Spare Part



Cabinplant har en velfungerende aftersales funktion, som med afsæt i virksomhedens store kundekreds rundt om i verden understøtter kundernes behov for service, problemløsning, opgraderinger og ikke mindst spare parts. Cabinplant oplever en stigende efterspørgsel på deres løsninger til fødevarerindustrien, hvilket gør, at de nu udvider afdelingen.

Du skal stå i spidsen for at udvikle en opsøgende og aktiv tilgang til salg af spare parts til kunder, som allerede har valgt Cabinplant som leverandør til den mest kritiske del af deres virksomhed – deres produktionsmaskiner. Du planlægger og eksekverer tiltag der kan øge kundernes bevidsthed om deres Cabinplant-udstyr for dermed både at knytte kunderne tættere på Cabinplant og øge omsætningen af spare parts.

Du kommer til at arbejde tæt sammen med Cabinplants After Sales Manager omkring strategien – herunder budgettering og budgetopfølgningen. Du får selvstændigt ansvar for at eksekvere en ambitiøs og realistisk plan for afdelingen og koordinerer aktiviteter for et team af Aftersales og serviceassistenter.

## Dit fokus vil være:

- Salg af reservedele globalt, herunder opsøgende salg på mail eller telefon
- Teknisk og kommerciel sparring med kollegerne i afdelingen
- Prisanalyser og prissætning
- Tilbud og efterkalkulationer
- Analyse af behov og fastsættelse af lagervarer
- Markedsføring, herunder kampagner

[www.cabinplant.com](http://www.cabinplant.com)

Find os på de sociale medier



## Erfaring med teknisk salg til industrien

Kan du læse en teknisk tegning og har du samtidig en kommerciel forståelse, som du har opbygget i et internationalt B2B miljø, så er du godt på vej ind i jobbet. Din tekniske forståelse har du måske opnået gennem en teknisk uddannelse. Optimalt har du allerede nogle års erfaring med tilsvarende opgaver fra en producent af procesudstyr eller tekniske produkter. Alternativt kan du have opbygget din erfaring i et agentur- eller grossistvirksomhed, hvor teknik, rådgivning og salg har været omdrejningspunktet.

Du er primus motor for udviklingsprocessen, og kan se mulighederne i at kommercialisere Spare Parts afdelingen, både for kunden og Cabinplant. Fordi du er udadvendt, empatisk og en teamplayer, så trives du med både at samarbejde på tværs af afdelinger og med Cabinplants nye og eksisterende kunder. Da Cabinplants aktiviteter for hovedparten er internationale, er det en forudsætning, at du kan begå dig ubesværet på engelsk og tysk.

## Selvstændigt ansvar i en international industrikoncern, med et stærkt sammenhold

Hos Cabinplant bliver du en del af et velfungerende team med dygtige kolleger. Du vil opleve en varm, åben og uformel omgangstone. Præcision, pålidelighed og udvikling kendetegner Cabinplants profil og deres medarbejdere, og nu kan du blive en del af rejsen! En af Cabinplants værdier er, at deres medarbejdere skal have det sjovt, mens de arbejder. Fortæl os derfor gerne i din ansøgning, hvad der gør dig glad for at gå på arbejde.

Hos Cabinplant får du rig mulighed for at blive udfordret og udvikle dig fagligt og personligt. Samtidig har du også en platform for at skabe markante og synlige resultater. Naturligvis med den rette støtte og sparring fra dine kompetente kolleger.

Kontakt Jesper Nielsen eller Torsten Laen hos PeopleLink på 6610 2015 for yderligere oplysninger eller send os din ansøgning og dit CV via '[Søg Stillingen](#)' hurtigst muligt.

# PeopleLink

Cabinplant A/S er en førende producent af kundetilpasset procesudstyr til fødevarerindustrien. Vores fokusområder er hele proceslinier til fisk, skaldyr, frugt og grøntsager samt løsninger indenfor veje- og pakkeudstyr til mange forskellige industrier. Alle Cabinplants løsninger udvikles og implementeres i et tæt samarbejde med vores kunder, hvilket sikrer at det endelige valg er det helt rigtige. Vores eksport udgør mere end 80%, og vi har referencer i hele verden.

Cabinplant A/S Roesbjergvej 9 5683 Haarby, Denmark [www.cabinplant.com](http://www.cabinplant.com)

# Cabinplant®