

Salgskordinatorator

Overfladebehandling

DOT A/S med hovedkontor i FASTERHOLT, afdelinger i Ferritslev og Køge samt datterselskab i Sverige er en moderne virksomhed inden for varmforzinking, metallisering og maling. Virksomheden beskæftiger i alt ca. 220 medarbejdere i Danmark og ca. 100 medarbejdere i Sverige. Du kan se mere om DOT A/S på www.dot.dk.

DOT A/S er markedsleder inden for varmforzinking i Danmark. Virksomheden er inde i en meget positiv udvikling med øget forretningsomfang og indtjening.

Til salgsafdelingen i FASTERHOLT søger vi derfor en ny salgskordinatorator, der skal være virksomhedens bindeled mellem kunderne og de interne funktioner.

Din opgave bliver i stor udstrækning at sikre de lidt mere komplekse opgavers håndtering, fra varens indgang til den leveres tilbage til kunden. Du får derfor en bred berøringsflade – internt til varemottagelsen, produktionen og logistikafdelingen – og eksternt til kunderne som deres kontaktperson. Der er særligt fokus på dialogen med kunden om varehåndteringen, så der

opnås den mest optimale proces med størst mulig fleksibilitet i forhold til den øvrige produktion. Med andre ord skal du "rydde sten af vejen" for at sikre et optimalt flow, og at vi leverer iht. kundernes forventninger. Du vil med reference til salgschefen indgå i den interne salgsfunktion, hvor du bliver en del af et professionelt team, der sætter kunderne i centrum.

Din profil

- Du har en håndværksmæssig baggrund, gerne som smed eller maskintekniker, og gerne erfaring fra en industriel virksomhed.
- Du har erfaring fra en intern salgsfunktion og med den direkte kundekontakt.
- Du er dygtig til at skabe relationer og kommunikere både i skrift og tale.

- Du er fortrolig med IT og hurtig til at tilegne dig ny viden.
- Du er en selvstarter med et højt energiniveau, der ikke gemmer til i morgen, hvad du kan få fra hånden i dag. Opgaverne løses til tiden i høj kvalitet.
- Kendskab til overfladebehandling er en fordel, men ikke et krav.

Du tilbydes et spændende og udviklende job i en organisation på vinderkurs. Omgangstonen er uhøjtidelig, og der er samtidig plads til ambitioner. Løn og ansættelsesvilkår forhandles individuelt efter kvalifikationer.

Har du mod på nye udfordringer og forudsætningerne for at løse opgaven, så send din ansøgning mærket "SK-0215" til job@comentum.dk.

