

Sales Support Manager

Er du klar til at lede en ny afdeling, der skaber gode kundeoplevelser efter ordren er lagt?

Vi søger en erfaren og målrettet leder, der kan stå i spidsen for vores Sales Support afdeling. Dine analytiske og proaktive egenskaber gør dig i stand til at se nye muligheder og optimere på de processer, vi allerede har etableret. Din opgave bliver at støtte og udvikle vores Service og Nordic Customer Care team, så de kan yde vores kunder branchens bedste service.

Jobbet

Dine opgaver vil b.la. bestå i:

- Daglig ledelse af Teknisk Service og Nordic Customer Care team med i alt 9 medarbejdere
- Sikre at dit team leverer rettidig, effektiv og kvalitetsbevidst support til salgsaktiviteter
- Udvikling af træningsprogrammer og ressourcer der sikrer kontinuerlig kompetenceudvikling i dit team
- Håndtering af eskalerede kundesager, ved at finde løsninger eller yderligere eskalering
- Håndtering af budgetter, med fokus på afdelingernes mål samt omkostningseffektivitet
- Skabe og vedligeholde relationer med vigtige interessenter og leverandører og sikre godt samarbejde
- Tæt samarbejde med Marketing og Salg, så kunden får den bedste oplevelse
- Sikre at Sales Support har de nødvendige værktøjer og ressourcer til at nå deres mål
- Direkte salg og forlængelse af servicekontrakter i samarbejde med det tekniske Service team og Salg
- Planlægning af kampagneårshjul til Customer Care produkter og Service
- Automatisering og optimering af ecommerce aktiviteter fra ordre til "After Sales"
- Sikre at dit teams KPI'er opnåes og rapportering til øverste ledelse

Profilen

For at få succes i jobbet er det vigtigt at du har følgende kvalifikationer:

- Demonstreret erfaring og resultater med ledelse og coaching fra en lignende rolle i salgs support
- Stærk kommerciel og analytisk indgangsvinkel, med problemløsning og procesudvikling som dit fokuspunkt
- Kendskab til teknisk service og salg af serviceaftaler
- Højt sprogniveau i dansk og engelsk i både skrift og tale
- Stærke kommunikative og interpersonelle kompetencer, og evnen til at lede diverse teams og bygge gode relationer med vigtige interessenter

Vi tilbyder

Du tilbydes en spændende og udfordrende stilling i en nordisk virksomhed i vækst, med mulighed for at udvikle en vigtig del af vores forretning. Vi har et konstant fokus på at kunne tilbyde innovative og unikke produkter inden for Life Science og diagnostik. Det er også en virksomhed, hvor det videnskabelige niveau prioriteres højt, og hvor kunderne er i centrum.

Der er tale om en fuldtidsstilling med arbejdstider i tidsrummet 8:00-16:00. Opstart snarest muligt efter aftale. Løn forhandles individuelt. Din arbejdsplads bliver fra vores hovedkontor i Tilst, Århus.

Kontaktinformation

Spørgsmål kan stilles til Helle Zacho på tlf. 8745 9010.

Ansøgning og CV sendes til hr@ahdiagnostics.dk hurtigst mulig. Mærk din ansøgning med "Sales Support Manager".

Om AH diagnostics

Vi leverer reagenser, instrumenter og laboratorieartikler til molekylærbiologisk og immunologisk forskning og diagnostik.

Sparring og faglig vejledning er kernen i vores arbejde, da vores produkter er højteknologiske og ofte en langsigtet investering. Med produkter fra mere end 35 leverandører dækker vi hele workflowet hos vores kunder, der arbejder i sundhedssektoren, pharma- og biotekvirksomheder samt på universiteter.

Vi er 50 ansatte i Norden, hvoraf halvdelen arbejder på vores hovedkontor i Aarhus. Derudover har vi salgskontorer i Stockholm, Oslo, Helsinki og København.