



Sælger af metal (Produktchef)

Vores nuværende produktchef for rustfrit stål har fået nye udfordringer internt i H.J. Hansen. Vi søger derfor en ny kollega, der baserer sit salg på et solidt forarbejde, en **professionel dialog med kunderne** og en meget tæt opfølgning.

H.J. Hansen arbejder med genvindingsløsninger til gavn for kunderne og miljøet. Vi køber jern- og metalkrot, behandler det i vores produktion og sælger det som en råvare world wide. Vores organisation er velfungerende med grundlæggende værdier som kvalitet, ansvarlighed, effektivitet, engagement og samarbejde.

Som produktchef for rustfrit stål bliver du **bundlinieansvarlig** og får det samlede ansvar for hele værdikæden fra råvaren indkøbes til levering af færdigvaren hos kunden. Du får dit eget produktområde og varetager indkøb af rustfrit stål i Danmark fra egne kunder. Samtidig servicerer du vores landsdækkende team af markeds konsulenter med produktviden og samsesøg, så de også lykkes i deres køb af rustfrit stål. Hvad salget angår, sker det selvstændigt til vores kunder, som fortrinsvis ligger i **Europa**. Du bliver en del af vores team på 5 produktansvarlige for virksomhedens metalkrot. Dine kolleger er engagerede og samarbejdet tæt.

Du må gerne have **en baggrund fra metalbranchen** samt en **handelsmæssig uddannelse eller god handelsmæssig erfaring**. Vigtigst er det, at du forstår betydningen af relations salg og er god til at arbejde med langsigtede mål.

Arbejdsopgaver

- Salg af virksomhedens servicekoncepter til industrien (køb af rustfrit stål)
- Salg af skrot til aftagere i Europa
- Indgåelse af flerårige samarbejdsaftaler/kontrakter med leverandører og aftagere
- Sikre for- og efterkalkulation på leverandører, enkelthandler og produkter
- Mål og statistikopfølgning - herunder kontrakter og samarbejdsaftaler
- Sikre høj faglighed og kvalitet i samarbejde med produktion, logistik og kundeservice.

Kvalifikationer

- Relevant erfaring fra metalindustrien
- Relevant erfaring med salg på alle niveauer
- Du har **en dybt forankret forståelse for købmandskab**
- Evner at arbejde tværorganisatorisk
- Du kan kommunikere på **svensk, tysk og engelsk**
- Du er vant til IT, herunder CRM (Vi arbejder med AX, MS Office og Outlook)

Personlig profil

- **Dynamisk** og med et højt energiniveau
- Selvstændig, **målrettet og forhandlingsvant**
- Villig til at tage ansvar og arbejde vedholdende og systematisk
- Teamplayer - du ved, at godt og respektfuldt samarbejde giver de bedste resultater

Du får kontor i vores hovedsæde i Odense, og en arbejdsuge vil typisk bestå af 1-2 dage på kontoret og 3-4 dage med ekstern markedsbearbejdning hos nuværende og potentielle leverandører. Hertil kommer rejser i udlandet, ca. 10-20 dage årligt.

Vores nye medarbejder vil modtage en grundig oplæring i alle forhold omkring metalskrot. For at opnå den fulde forståelse for værdikæden, vil der i introduktionsperioden også være produkttræning i vores produktion.

Lyder det spændende, så send din ansøgning til job@hjhansen.dk
Ansøgningsfrist er onsdag 27. september.

H.J.Hansen Genvindingsindustri A/S er Danmarks førende virksomhed inden for industriel genvinding.

Vores forretningsgrundlag er at forædle genanvendelige materialer til salgbare produkter med respekt for miljø og mennesker.

Vores vision er at være en internationalt anerkendt og den nationalt toneangivende genvindingsvirksomhed samt kunders og interessenters foretrukne partner.

Vi er en del af den familieejede H.J. Hansen-koncern, der foruden genvinding beskæftiger sig med vinhandel. H.J. Hansen Genvindingsindustri A/S har godt 160 ansatte og en årlig omsætning på godt 1 mia. kr.

