



Account Managere i Semex' salgsteam

Semex Danmark har siden 1998 været distributør af sæd og embryoner for den canadiske avlsorganisation Semex, hvis hovedaktivitet er salg af tyresæd. Med Promate, Immunity+, Repromax, Healthsmart, Genomax, og Sexxed har Semex en komplet produktlinje for kvægbrugere.

Til udvidelse af vores salgsteam søger vi, i forskellige regioner, engagerede kandidater m/k til stillingen som:

Account Managere

Jobbeskrivelse

Som Account Manager omfatter dit arbejde at vedligeholde relationer med eksisterende kunder samt udvide kundekredsen og netværket. Du arbejder selvstændigt i et engageret og passioneret team. Du vil tilegne dig viden gennem intern uddannelse og sparring med kollegaer.

Kompetencer

Du skal have sans for økonomi og være resultatorienteret. Det er et krav, at du har erfaring med og interesse for kvægsektoren.

Jobindhold

Dine primære arbejdsopgaver vil være at:

- fastholde og udbygge kundebasen
- fungere som samtalepartner for den moderne mælkeproducent
- sælge Semex' produkter

Lønnen afhænger af dine kvalifikationer.

For mere information kontakt venligst Wim van Logtestijn (Salgsansvarlig) på tlf.: 4049 0828.

Er du interesseret?

Ansøgning og cv sendes til: Semex Danmark, Fuglsigvej 13, 6818 Årre eller på mail: kontakt@semexdanmark.dk. Ansøgningsfrist: 5. december 2013.