



## Technical Sales Manager, unikke enzymløsninger til fødevarerindustrien

Får du energi af at etablere, udvikle og vedligeholde relationer med kunder og kolleger?  
Er du proaktiv, målrettet og har en skarp næse for nye forretningsmuligheder?  
Motiveres du af rollen som en betroet rådgiver i et teknisk miljø?

Vi tilbyder en spændende mulighed for, at du kan sætte dit personlige præg som Technical Sales Manager (TSM) hos Tailorzyme ApS. Du vil få en nøglerolle i vores fortsatte ekspansion i Europa og være en central del af vores kompetente og engagerede team.

Tailorzyme tilbyder enestående enzymløsninger til fødevarerindustrien, og vi hjælper vores kunder til at konvertere restråstoffer til værdifulde ingredienser. Tailorzyme er respekteret og kendt for vores grundlæggende applikationsviden samt eget applikationslaboratorium.

Vi indgår i langvarige værdiskabende samarbejder og søger en erfaren TSM i Danmark til at understøtte og udvikle vores salgsprojekter.

Denne stilling giver dig en unik lejlighed til at styrke din faglige viden og udvikle dig til specialist inden for vores kerneområder. Du får et spændende og udviklende job med stort ansvar, kompetente kolleger, produkter af høj kvalitet og en ledelsesstil, der vægter åben dialog og gensidig respekt.

### Stillingen

Du vil være ansvarlig for din kundeportefølje, som primært vil være europæiske producenter af fødevarer eller tekniske ingredienser. Fokus vil være på konvertere salgsleads til nye kunder samt udvikle salget hos eksisterende kunder.

Dine nøgleopgaver inkluderer:

- Kvalificere og kortlægge leads samt udvikle eksisterende kunder.
- Gennemføre kundebesøg for at identificere potentiale og udforske nye forretningsmuligheder, forberede tilbud, forhandle priser og følge op på projekter
- Leverer tekniske produktpræsentationer og løsninger under kundemøder, Teamsmøder etc.
- Deltage i relevante udstillinger, seminarer og andre kundebegivenheder.
- Arbejde proaktivt med din salgsplanlægning på en struktureret måde.

Du har selvstændigt ansvar for hele salgsprocessen fra første kontakt til kontraktforhandling. En væsentlig del af din tid går med kundedialog og kundebesøg, hvor du identificerer kundernes behov, mål, problemer, udfordringer og muligheder og rådgiver dem om, hvordan Tailorzymes enzymer bidrager til at skabe konkret værdi for dine kunders produkter og forretning. Du vil indgå i et tæt samarbejde med Tailorzymes tekniske specialister med henblik på at tilbyde løsninger, som teknisk og kommercielt møder kundens behov.



## Vores ideelle kandidat

Vi forventer, at du har mindst 5 års erfaring med teknisk B2B-salg, og gerne en teknisk uddannelse. Du skal kunne engagere dig effektivt med vores kunder, arbejde selvstændigt og have god energi og motivation. Du har fremragende forhandlings- og kommunikationsevner på både dansk og engelsk. Erfaring med salg af ingredienser til fødevarerindustrien er en fordel.

Desuden er du er:

- Ambitiøs og professionel rådgiver, som sikrer højt serviceniveau for kunderne
- Arbejder mod både langsigtede og kortsigtede mål og prioriterer indsatsen derefter
- I stand til og ivrig efter at opnå resultater
- Energisk, fleksibel, udadvendt og arbejder systematisk
- Kvalitetsbevidst med fokus på detaljer.

## Vi tilbyder

Du bliver en vigtig del af Tailorzyme og kan bidrage synligt til vores ekspansive strategi. Vi har en sund økonomi og gode arbejdsforhold på vores gode kontor i Herlev med gode kantineforhold. Du kommer til at arbejde tæt sammen med et team af 6 energiske og motiverede kollegaer, som dagligt hjælper hinanden for at nå fælles mål.

Vi ser værdi i et fleksibelt arbejdsmiljø, hvor hjemmearbejdsdage lejlighedsvis er mulige, men vi foretrækker, at du primært arbejder fra kontoret for at sikre størst mulig vidensdeling og samarbejde. Du kan forvente rejseaktivitet omkring 40 dage årligt.

## Yderligere oplysninger:

Kontakt Lars Peter Andersen på +45 2916 4824 eller via mail på [lpa@tailorzyme.com](mailto:lpa@tailorzyme.com)

## Send din ansøgning:

Gerne via mail til [lpa@tailorzyme.com](mailto:lpa@tailorzyme.com)